

Universidad de Zaragoza
Máster en Contabilidad y Finanzas
"Eficiencia interna de las Colaboraciones
Público Privadas "

Autor: Alberto Ojeda Estebas-

Directores: Basilio Acerete y Mar Gasca



Zaragoza, Septiembre de 2016

Abstract

Español

El presente trabajo trata sobre las relaciones Público Privadas, centrándonos en la eficiencia interna de estas. Se hará un repaso sobre los tipos de colaboración público privada y su trayectoria estos últimos años, además de una breve descripción de estas relaciones en países tan distintos como Alemania, Reino Unido o España.

Para realizar el análisis de eficiencia interna utilizaremos el modelo de Kalecki un economista Polaco del siglo XX y lo relacionaremos con el nivel de monopolio de las empresas concesionarias y de otros sectores, así como la participación salarial en el valor agregado.

English

The present work deals with relations private public and their corresponding collaboration, focusing on internal efficiency. It will make an overview on the types of private public partnership and its career in recent years, in addition to a brief description of these relationships in countries as diverse as Germany, United Kingdom or Spain.

To conclude the analysis of internal efficiency, we use the Kalecki model a Polish Economist of the 20th century and will relate it to the level of monopoly of the concessionary companies and the other sectors as well as the wage participation in value added.

Índice

- 1.- introducción y objetivos del trabajo (pág. 4-6)
- 2.- Tipos de concesión público privadas (pág. 6-11)
- 3.- Las Colaboraciones Público Privadas en diferentes países(pág. 12-18.)
 - 3.1 España(pág.12 -14)
 - 3.2 Reino Unido(pág.14-15)
 - 3.3 Países miembros de la Unión Europea(pág.15-18)
- 4.- Metodología aplicadas(pág.19-31)
 - 4.1 Descripción del Modelo (pág.19-23)
 - 4.2 Justificación de la aplicación del modelo y del índice de Lerner(pág.23-25)
 - 4.3 Trabajos realizados que aplican ambas metodologías. (pág.25-31)
- 5: Análisis de resultados (pág.31-43)
 - 5.1 Tipo de muestra (pág.31-32)
 - 5.2 Modo de analizar la muestra(pág.32-34)
 - 5.3 Resultados obtenidos(pág.34-43)
- 6: Conclusiones(pág.43-45)
- 7: Breve opinión personal(pág.45)
- 8: Bibliografía(pág.46-47)
- 9:Anexos(pág.47-51)

1. INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS DEL TRABAJO

En la actualidad la construcción de infraestructuras, equipamientos públicos o dotaciones que son servicios para el conjunto de los ciudadanos ocupa, junto a los servicios prestados por las Administraciones Públicas un 18,7 % del valor añadido nacional y ocupa a un 22% de la población activa en 2013 según la Universidad Politécnica de Madrid y el Colegio de Ingenieros de España (Doussinague, 2013).

La economía española se encuentra inmersa en una serie de problemas de déficit y deuda pública, que suponen muchas veces una imposibilidad para las Administraciones Públicas a la hora de llevar a cabo este tipo de inversiones. Esto es así, porque desde el Tratado de Maastricht (1993), los estados miembros de la Unión Económica y Monetaria europea (UEM), deben garantizar la coordinación. Por consiguiente, sus políticas económicas y la instauración de una vigilancia de esta coordinación, están sometidos a una normativa disciplinaria financiera y presupuestaria que ha obligado a todos los estados de la UEM, a limitar el recurso al endeudamiento para la financiación de las obras públicas.

Por este motivo los diferentes gobiernos europeos se comprometieron a ajustar sus niveles de endeudamiento y déficit público, hasta alcanzar el equilibrio presupuestario, es decir, déficit cero, en el año 2001, a través de la firma del Pacto por la Estabilidad y el Crecimiento.

Para cubrir el vacío que supone la falta de inversión pública han surgido las denominadas Colaboraciones Público Privadas (CPP), aunque la razón esgrimida por los responsables públicos para la utilización de estas figuras es mejorar la eficiencia de los servicios prestados a los ciudadanos. En definitiva, el servicio sigue siendo “controlado” por la Administración Pública pero se deja al inversor privado que establezca la combinación óptima de recursos necesarios (mano de obra, materiales, etc.) para la elaboración del proyecto. Sin embargo las ganancias de eficiencia de las CPP frente a los modelos tradicionales, también han dejado ciertos aspectos adversos a valorar, como por ejemplo los complejos marcos normativos, por los cuales se rigen estas relaciones y la bajada de salarios de los trabajadores que pasan del sector público al privado.

Este trabajo tiene como objetivo el análisis de la eficiencia interna de las empresas involucradas en CPP comparándolas con empresas de otros sectores productivos (consumo y bienes de lujo), en el marco de la situación económica actual marcada por

la crisis. Por eficiencia interna queremos decir la no fijación de sobrecostos adicionales, impidiendo la imposición de precios por parte del sector privado, puesto que en realidad es un traslado de los recursos de la Administración Pública, a beneficios de la empresa privada. El trabajo se centrará en las CPP, por la necesidad de ahorro de las Administraciones Públicas, que lógicamente buscan los mejores servicios por los menores costes, pero que sin embargo se ven obligadas a enfrentarse a empresas con gran poder de mercado.

Para ello se utilizará el modelo del economista polaco Michal Kalecki que desarrolló a mediados del siglo XX, ya que la Gran Depresión y la II Guerra Mundial marcaron un punto de inflexión en las teorías económicas tradicionales. Surgieron otras teorías nuevas en un marco similar al actual de crisis económica distanciándose así de las teorías clásicas de Adam Smith y John Stuart Mill, que no habían sido reformadas o adaptadas durante el siglo XIX y principios del XX y que consistían en la autorregulación del mercado mediante la oferta y la demanda.

Este autor sostenía que el mercado no se sitúa en un contexto de competencia perfecta, sino en un entorno con cierto grado de monopolio y ese grado de monopolio supone una ineficiencia para la sociedad. Esto es debido a que los ingresos de las empresas que operan en un mercado, con tintes monopolísticos, son atribuidos en forma de beneficios, a los capitalistas (accionistas o propietarios), bien mediante el reparto de dividendos, o bien mediante primas y sueldos desorbitados, que de por sí constituyen un aumento de costes para la administración de la empresa.

La medición de la eficiencia se llevará cabo, mediante el análisis del nivel de monopolio y la capacidad de fijación de precios. Para el cálculo del nivel de monopolio utilizaremos el índice de Abba Lerner, que se explica posteriormente en otro apartado del trabajo.

Otro punto que se evaluará para establecer una relación con la eficiencia interna, es el porcentaje de gasto que ocupan los salarios respecto a los gastos totales. Esta información nos permitirá ver que parte del gasto se destina al trabajo y por consiguiente la parte del gasto se incorpora de nuevo a la sociedad en forma de consumo.

Kalecki parte de la premisa, de que todo el sueldo de los trabajadores, se destina a bienes de consumo directamente (Kaldor, 1956). Analizando la parte opuesta una empresa con unos gastos salariales bajos respecto a la totalidad de sus gastos constituye, por analogía, un indicativo de que ese valor creado se invertirá con retardo en la sociedad (Kaldor, 1956).

El trabajo está estructurado en 3 bloques.

El primero de los bloques: es un repaso a los diferentes sistemas de CPP que existen actualmente, su cuadro normativo y regulatorio. Además se expondrá brevemente los sistemas de CPP en diferentes países.

El segundo de los bloques: explica en qué consiste el Modelo de Kalecki e Índice de Lerner y cuáles han sido la muestra y los datos utilizados en el estudio, la presentación y clasificación de éstos.

El último de los bloques: nos ayudará a llevar al terreno práctico el modelo, viendo como se cumplen sus hipótesis en la muestra seleccionada, las conclusiones o su fiabilidad. El análisis de los datos se compondrá de dos partes, una relativa al índice de monopolio y otra relativa al valor agregado de los salarios en las CPP(bienes de inversión), comparándolo con empresas netamente privadas en otros sectores productivos,(bienes de consumo y bienes de lujo).

Se ha considerado de igual manera relevante la opinión personal al final de dicho bloque.

2. Tipos de Colaboraciones Público Privadas

Podemos decir que el incremento de la participación del sector privado en la construcción de infraestructuras, se ha ido acentuando a lo largo del tiempo. Por este motivo han surgido nuevas figuras como las *Public-Private Partnerships (PPP)* o Colaboraciones Público Privadas(CPP) en español.

¿Qué es una Colaboración Público Privada? *Son contratos de colaboración entre el sector público y el sector privado en los que una Administración Pública encarga a una entidad de derecho privado, por un periodo determinado en función de la duración de la amortización de las inversiones o de las fórmulas de financiación que se prevean, la realización de una actuación global e integrada, además de la financiación de inversiones inmateriales, de obras o de suministros necesarios para el cumplimiento de determinados objetivos de servicio. (Pastor, 2012).*

Las principales características de las CPP según Julia (2014) son a modo de resumen las siguientes:

- La Administración es el principal pagador del contrato, define sus necesidades, los servicios que desea percibir y sus correspondientes niveles de calidad.
- Es una externalización, pero la titularidad y la responsabilidad del servicio durante la ejecución del contrato siempre es de la Administración.
- El objetivo es conseguir una mayor eficacia y eficiencia en la prestación de los servicios.
- Es un simple contrato, que nunca debería llevarse al dilema entre más Estado o menos Estado ya que a menudo este dilema suele establecerse sin criterios objetivos.
- La transferencia de recursos públicos al sector privado, lo que puede afectar a los recursos humanos. La importancia de este punto radica en que muchas veces la Administración Pública trata de ahorrar costes a través de la externalización de la mano de obra , lo que acaba suponiendo un perjuicio , para gran parte de trabajadores que ven disminuida su calidad de trabajo y emolumentos considerablemente.

Se puede considerar, que la Administración se beneficia supuestamente en tres aspectos, que son los que se detallan a continuación.

1. La construcción de grandes infraestructuras como vías ferroviarias o autopistas, necesitan gran cantidad de personal específico y preparado, además de ingentes cantidades de materiales que pueden suponer un problema para la administración ante la escasez presupuestaria. De hecho, en la Conferencia de Presidentes Autonómicos celebrada en octubre de 2004 para tratar la situación financiera del Sistema Nacional de Salud se puso de manifiesto la existencia de una deuda acumulada por los servicios autonómicos de Salud que ascendía a más de 6.000 millones de euros.
2. La gestión de servicios no esenciales como pueden ser ludotecas, comedores escolares o polideportivos, puede ser más eficiente cuando es realizada por una empresa privada. Si tenemos en cuenta la teoría de Niskanen y su obra más importante, *Bureaucracy and Representative Government* (1971). Este autor cree que los órganos de gobierno desarrollan un exceso de burocracia a partir de los servicios no esenciales, que solo sirven a intereses clientelares y no proporcionan un servicio eficiente ni económico.
3. El importante control que se tiene en principio sobre los plazos, debido a los contratos que se firman con la empresa concesionaria y por los que ésta no comenzará a cobrar y a recuperar su inversión hasta que no entre en funcionamiento el equipamiento.

Pero hay un importante trasfondo que debemos tener en cuenta, como es la disgregación de las Administraciones Públicas en entes cada vez más independientes y llevados a un nivel operativo más bajo (Unión Europea-Estado-Comunidad Autónoma-Municipio). En España esto empezó a realizarse en los años 80 del siglo pasado con cada vez una mayor descentralización de las Administraciones Públicas.

Un proceso de crecimiento del sector público que se fue llevando a cabo en otros países de la Europa occidental durante el periodo de postguerra y que dio como resultado teorías o “leyes económicas intervencionistas”, como la llamada *Ley de Wagner* que indica que debido al crecimiento y desarrollo de un país, cada vez se necesita un mayor incremento de gasto público y de inversión pública.

A lo largo del tiempo han surgido una serie de inconvenientes que se han ido acentuando. No debemos olvidar que en una CPP, teóricamente el riesgo se transmite a la empresa privada y éstas han visto mermada su actividad y por lo tanto, su

solvencia sobre todo en el caso de la construcción. Más concretamente en el sector de las “autopistas” el gobierno tuvo que inyectar en 2011, más de 250 millones de euros en créditos participativos, porque no se alcanzó el mínimo previsto de tráfico en varias autopistas de la comunidad de Madrid y Cataluña.

En los últimos años se ha pasado de:

- 1) Una situación, en la que se licitaba con una financiación asegurada y unas condiciones establecidas, sujetas a resultados de *due dilligence* que consiste en la previa investigación y recopilación de información por parte de la empresa privada sobre los costes y la viabilidad del proyecto, antes de la firma del contrato. No se aplicaban cláusulas tipo “MAC”, brevemente explicado, que permiten la posibilidad que tiene el contratante o financiador de resolver el contrato durante el tiempo que transcurre entre la firma del contrato y su puesta en marcha , por causas como, por ejemplo una reducción de la solvencia de la empresa .

Las exigencias y garantías a aportar por los promotores eran bastante reducidas. El asegurador era una o varias entidades financieras (no más de tres), que posteriormente sindicaban (es decir la deuda se compartía en diferentes entidades de crédito) el importe de la deuda, normalmente “a término” con plazos holgados.

- 2) A un escenario dónde se licita con pocas entidades concesionarias que ofrecen hojas de condiciones contractuales, que no son otra cosa que las condiciones y cláusulas que están dentro del contrato, siendo la mayoría de estas condiciones de los contratos puramente indicativas (no imperativas), cláusulas de cambio de condiciones en cuanto a plazos o financiación por parte de los bancos y con un componente claramente discrecional. Todo esto supone un tinte totalitario y monopolístico ya que al licitarse con pocas entidades hay que aceptar las condiciones y precios de éstas, no hay un mercado abierto con varios licitadores. Aparece el *miniperm*, que es una financiación a corto plazo en el tiempo que transcurre entre la realización de proyecto y el tiempo que pasa hasta que éste empieza a generar ingresos. Lo cual indirectamente carga de incertidumbre, a la Administración puesto que, si la empresa concesionaria quiebra no tiene plan de refinanciación y otra empresa ha de subrogarse en un contrato totalmente nuevo.

Desaparece el aseguramiento en la calidad, que no es otra cosa que un conjunto de mecanismos que se formalizan en pólizas, para que las obras o servicios tengan la calidad óptima, tan tradicional en contratos mercantiles, utilizando en estos momentos una serie de artimañas administrativas, como por ejemplo la partición del proyecto en varias obras, para que los criterios de adjudicación cambien. Aparece el *club deal* que son grupos de entidades, que deciden en conjunto las

condiciones de financiación de la empresa concesionaria. Las consecuencias directas han sido:

- Ofertas con riesgo de refinanciación, y/o riesgo de variación sustancial de las condiciones con las que se ofertó. Se producen frecuentemente retrasos e incumplimiento de los plazos y muchas veces debido a la falta de solvencia la empresa concesionaria declara en quiebra, teniendo que subrogarse otra diferente en su lugar.
- Encarecimiento de las ofertas, vía precios y vía mayores exigencias de rentabilidad. Sobrecostos de licitación
- Ofertas temerarias y desproporcionadas en el aspecto financiero. Dado que era riesgo del promotor, se aceptaban por la Administración. Esto conlleva a auditorías operativas falseadas, para incentivar la licitación.

Uno de los impactos negativos de las CPP ha sido en la condición laboral los trabajadores, por lo general, las CPP empeoran las condiciones laborales de los trabajadores y su organización colectiva. Estos efectos se originan, porque se transfieren los empleados a un empleador privado diferente, además el papel preponderante del contrato de CPP en sí, obliga a las autoridades públicas a priorizar los pagos a la empresa de CPP por encima de otros gastos. De hecho uno de los objetivos de este trabajo consiste en averiguar qué porcentaje de gastos ocupan los gastos salariales en la totalidad de los gastos, de tal manera que podremos ver que empresas tienen los menores gastos laborales. Como ejemplo pondremos el caso del Hospital de Getafe en que 159 trabajadores fueron despedidos después de la privatización de la gestión del hospital.

Según Ramallo (2007) la esencia de los contratos CCP no se aparta del tradicional contrato de concesión. La clasificación de las CPP según el *Real Decreto Legislativo 3/2011*, de 14 de noviembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público (TRLSP) permite materializar, tanto concesiones, como CPP, tal como son entendidas en el Derecho de la UE según la Contabilidad Nacional:

1. Concesión de obras: Se entenderán como obras el resultado de un conjunto de trabajos de construcción o de ingeniería civil, destinado a cumplir por sí mismo una función económica o técnica, que tenga por objeto un bien inmueble.
2. Concesión de servicios: Es la encomienda a una persona, natural o jurídica, la gestión de un servicio cuya prestación ha sido asumida como propia de su competencia por la Administración o encomendante.

3. Concesión de suministros: Se considera suministro la actividad que tiene por objeto la adquisición, el arrendamiento financiero, o el arrendamiento, con o sin opción de compra, de productos o bienes muebles (art 9.1TRLCSF).

Centrándonos más en el tema de las infraestructuras, Burger y Hawkesworth (2011) subrayan que las actividades de las PPP en los países de la OCDE pueden llegar a suponer entre un 5 y un 10 % de gasto total en infraestructuras. La construcción de autovías y autopistas han sido las formas más comunes de CPP, tanto es así que hay una clasificación propia de las CPP en el sector de las autovías, en su forma de gestión o de privatización. (Albaladejo 2014)

- Privatización de las autovías, que se convierten en autopistas a cambio de un canon anual que la empresa concesionaria paga a las Administraciones Públicas.
- Concesión de la continuidad de la extensión de la autovía. Este modelo se ha dado en países del antiguo bloque comunista, sobre todo en países como Polonia o Hungría donde algunas infraestructuras como la M1 M5 o M 15 estaban incompletas y se han terminado sin financiación pública.
- Privatización de las actuales autopistas mediante la venta de acciones de empresas públicas a empresas privadas o bien mediante un procedimiento negociado, esto último ocurrió en 2012 cuando la Generalitat de Cataluña trató de privatizar los túneles de Vallvidrera y del Cadí, y donde Abertis fue la única empresa que se presentó al concurso previo. De igual manera cuando la Empresa Nacional de Autopistas, que nació al albor del rescate de tres concesiones en los años 80 del siglo pasado, fue privatizada como muchas otras empresas públicas en los años 90.

3 Colaboraciones Público-Privadas en diferentes países

Las CPP han tenido un desarrollo dispar en los diferentes países europeos dando lugar a diferencias tanto en intensidad como en volumen. En este punto se tratará todo lo relativo las CPP en España, Reino Unido y otros países miembros de la Unión Europea.

3.1 La implantación de las Colaboraciones Público-Privadas en España

El caso español es un arquetípico en la evolución de la regulación de las actividades públicas vinculadas con empresas del sector privado, habiendo pasado su ordenación de éste, por diversas fases en las que se aplicaron diversos modelos en cuanto al diseño del mercado.

En España rigió durante muchos años el “modelo socialdemócrata”, sobre todo durante la *década de los años 80* caracterizado por (Rojo 2002):

- Monopolio estatal de la intermediación
- Exclusión de la iniciativa privada

La escasez de sujetos privados, de gran escala dificultaba, cualquier forma de colaboración entre estos y la Administración Pública.

A principios de la década de 1990, y a partir de la aprobación del RDL 18/1993 del 3 de diciembre, de Medidas Urgentes de Fomento de la Ocupación, que liberalizaba el mercado de trabajo en España. Se va abandonando el sistema “paternalista” y se crean una serie de fundamentos para la progresiva privatización de la economía española. El 28 de junio del año 1996, el Gobierno de España decreta el Programa de Modernización del Sector Público Empresarial, se crea la SEPI “Sociedad Estatal de Participaciones Industriales” que regula la privatización de las empresas públicas mediante un seguimiento constante. Esto constituirá un primer paso hacia las relaciones público privadas en tanto en cuanto la Administración Pública ha de contar con empresas privadas para la realización de servicios tradicionalmente de carácter de público. De hecho mediante el Real Decreto 436/1996, de 1 de marzo de 1996 se adjudica la Autopista del Sol, Concesionaria Española S.A.

En la actualidad y con la participación de España en la UE y la paulatina homologación del sistema español al europeo se ha intentado solventar, gran cantidad de problemas a través, de la creación de marcos comunes normativos en el ámbito privado. Como el reglamento (CE) 593/2008 sobre la ley aplicable a las relaciones contractuales o más conocido como “Roma I”. Este reglamento en un principio no guarda relación directa con las CPP pero constituye el marco común de los contratos privados entre empresas privadas dentro de la UE y posteriormente puede adecuarse a las relaciones entre la Administración y esos mismos entres privados. Sin embargo a día de hoy las CPP siguen adoleciendo de muchos defectos.

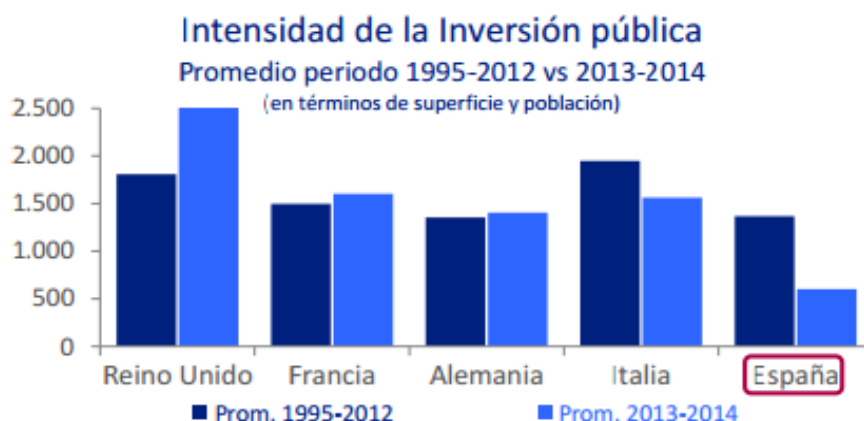
Diversos estudios como el de Palcic y Reeves (2015) han subrayado y puesto de manifiesto, gran parte de los problemas de estas CPP en materia de carreteras hasta 2005 en nuestro país y que *grosso modo* podemos resumir en las siguientes:

- Mas del 55% de los costes son costes financieros
- Para las concesiones anteriores a 1967, se han proporcionado garantías para los préstamos extranjeros respaldadas por el Estado español.
- El Estado ha tenido que hacer grandes préstamos a las concesionarias denominados préstamos participativos y que disfrazan dinero público entregado a las concesionarias con inversión en las mismas a efectos de disfrazar el déficit y la deuda pública.
- Hay una información mucho menos detallada de las concesiones, que por ejemplo en el Reino Unido.

En contraposición a esta serie de problemas y según la Conferencia Económica de Organizaciones Empresariales de España, en el periodo 1995-2012, España ha invertido 580.000 millones de euros en obras civiles. Francia invirtió el doble mientras que Alemania e Italia un 18,5 y un 9 %, más respectivamente (Seopan, 2014).

Lo que nos viene a decir, es que la inversión en infraestructuras no ha sido el problema causante de la crisis de hecho ha sido el gran damnificado y se ha puesto de manifiesto un modelo muy “racionalizador” de Administración Pública , ya que nuestro nivel de inversión en infraestructuras públicas no ha sido superior al de otros países de la UE. Otra cosa es el uso que se le ha dado a estos bienes de inversión o infraestructuras, como por ejemplo el aeropuerto de Castellón o las estaciones de AVE de Castilla la Mancha. De hecho es bastante significativo que España sea el segundo país del mundo con más kilómetros de alta velocidad según la Universidad Internacional de Barcelona (UIC) contando con apenas 47 millones de habitantes solo superados por China con más de 1.300 millones de habitantes, lo cual da una densidad de más de 30 Km por millón de habitantes una densidad por habitante bastante desproporcionada si la comparamos con la de otros países como Japón 14 Km por millón habitantes , Reino Unido con menos de 2 Km o Alemania con 12 Km por millón de habitantes.

Figura 1: Inversión pública por Km² y millón de habitantes



Fuente: Seopan 2014

La Figura 1 nos muestra el gasto en euros por habitante y por Km² en 5 estados diferentes de la Unión Europea durante el periodo 1995-2014. Entre 1995 y 2012 el ratio de inversión de España ha sido similar al de Alemania y solo 8 % inferior al de Francia aunque muy inferior al de Reino Unido e Italia. Sin embargo a partir de 2013 el descenso ha sido muy acusado, siendo la inversión en España la mitad que en Alemania y muy inferior a la del resto de los países.

En el periodo 2013-2016 el sector público se ha convertido en el mayor damnificado por las políticas de ajuste fiscal provenientes de la UE. La inversión pública, mantendrá la tendencia bajando su contribución al PIB al 1,3 %, lo que supone, los valores de la España de 1960.

3.2 Reino Unido y la Private Finance Initiative

La *Private Finance Initiative* (PFI) es un modelo de colaboración entre el sector público y el privado que tuvo su origen en el Reino Unido. Las variantes de ese proyecto han sido adoptadas en otros países, por lo tanto podemos decir que Reino Unido ha sido pionero en este tipo de relación. Durante el gobierno de Margaret Thatcher, en los años 80 se pusieron en marcha programas de privatización y financiación privada, debido a la necesidad de rendición de cuentas y mayor eficiencia del gasto público.

Como consecuencia de esta política la situación de las Infraestructuras sociales y del transporte en Reino Unido en los años 90 era la siguiente según Clark y Root (1999):

- Falta de inversión en nueva infraestructura, sobre todo social, años de sub-inversión en escuelas, hospitales, alojamiento social, edificios públicos, prisiones, etc., lo que detenía el desarrollo social del país.
- Falta de inversión en mantenimiento y explotación a largo plazo de la infraestructura existente.
- Retraso acumulado en reparación de escuelas en 1997 estimado en 7 mil millones de libras.
- Retraso acumulado en mantenimiento de hospitales y clínicas estimada en más de 3 mil millones de libras.
- Limitación en el presupuesto del Estado para inversión en proyectos de infraestructura.
- Limitación al endeudamiento público.
- Limitación en el alcance y eficiencia de las obras públicas.
- Obras públicas resultantes en sobretiempos y sobrecostos.

Sin embargo la PFI en Reino Unido no está exenta de críticas. Por ejemplo en Reino Unido el gasto en inversión de capital siguiendo el modelo de PFI es de aproximadamente 55.000 millones de libras en 2014, pero al finalizar los contratos, el gobierno habrá pagado más de 300.000 millones de libras y otros 10.000 millones de libras durante cada año durante la próxima década. Este enorme gasto que se fija para muchos años, excluye la posibilidad de gastar en otros servicios públicos, según la *Public Services International Research Unit* (2014) de la universidad Greenwich.

3.3 Colaboraciones Público-Privadas en otros países miembros de Unión Europea

Alemania

Alemania ha venido desarrollando un modelo de colaboración con las entidades privadas desde hace tiempo el llamado “*Mogendorfer Model*” o modelo de pago único,

este modelo consiste en el pago por parte de la Administración Pública del servicio a la empresa privada una vez terminado el servicio o la obra.

Una de las principales ventajas de este modelo es que el contratista se obliga con la Administración a asumir los riesgos durante la fase de construcción. Debido a esto la Administración se asegura la terminación de la obra y el contratista contrae el riesgo de financiación.

Este modelo ha servido sobre todo para financiar infraestructuras como

- Carreteras
- Vías ferroviarias
- Infraestructuras hidráulicas
- Infraestructuras medioambientales y costeras

Sin embargo y en contrapartida han resultado más caras que si hubiesen sido construidas íntegramente por el sector público. Según el periódico alemán *Handelsblatt* y la revista alemana *Der Spiegel* (2014), el “Bundesrechnungshof “ o tribunal de cuentas alemán, ha certificado que la construcción de autopistas bajo la forma de concesión a entidades privadas es considerablemente más cara que los proyectos netamente públicos .

No obstante, en su informe para el Parlamento Federal Alemán, el tribunal de cuentas alemán constata que cinco de los seis proyectos analizados cuestan 1.900 millones de euros más que una construcción pública convencional comparable. Concluye que los proyectos no deberían haber sido ejecutados como CPP. Lo que ha sido calificado por el propio tribunal de cuentas como un “despilfarro” de dinero.

Irlanda

Actualmente hay 19 proyectos en ejecución y otros 10 en construcción cuyo importe sobrepasa los 7 mil millones de euros en áreas tan diversas como:

- Transportes (carreteras e incluso áreas de servicio)
- Infraestructuras de justicias (juzgados)
- Educación
- Turismo
- Obras medioambientales

En concordancia con Fitzpatrick y asociados (2002) la *National Roads Authority* estableció una serie de principios en política de CPP.

- Debe existir una alternativa a las autovías de peaje, de forma gratuita y sin costes adicionales tal y como sucede en España con la carreteras nacionales.
- Las autovías de peaje han de distribuirse a lo largo y ancho del territorio.
- Solo el peaje duro puede ser considerado. Como se denomina a los que cuentan con barreras y que son pagados directamente por los consumidores.

Holanda

Holanda es uno de los países donde mejor implementación han tenido los modelos de CPP. Holanda en la década de los años 80 se vio con la imposibilidad de continuar financiando el modelo social económico más conocido como *Dutch disease* y bajo el lema “jobs, jobs, jobs” se empezó un proceso de privatización.

En cualquier caso en el año 2001 la privatización dio un paso adelante con lo se denominó la Reforma SUWI, - (*Work and Income Implementation Structure Act*) esta reforma supuso, la total privatización de algunas de las áreas sociales de la económica holandesa como, por ejemplo, el servicio de oferta de empleo y la gestión hospitalaria.

La última fase de la privatización comenzó en 2006, antes, las autoridades locales estaban obligadas a contratar externamente el 70% de su gasto. Pero a partir de dicho año, se abrió la posibilidad de escoger entre una prestación por servicios internos o mediante proveedores externos, teniendo en cuenta que, como sucede en Dinamarca, las autoridades locales son libres de escoger su propio procedimiento de licitación, criterios de selección y periodo o duración del contrato. Entre 2006 y 2010 ha existido un declive gradual en los servicios licitados en el mercado que ahora mismo supondría e 40- 45%, mientras que un 30% se utilizaría para servicios gestionados directamente y otro 25%- 30% en proveedores conectados con el municipio.

Otro de los cambios más importantes que se ha producido en la primera década del siglo XXI ha sido la forma de contratar, mientras en las décadas de los 80-90 se contrataba de forma *Bulk Buying* o compra en una sola pieza , que consiste en contratar la totalidad del proyecto “de golpe” para disminuir costes marginales, la forma de contratación es ahora más fragmentada o por módulos en el caso de las infraestructuras de transporte que empezó a implementarse con la *new social assistance act* (WWB) de 2004 a nivel local y más tarde a nivel nacional .

Algunos de los proyectos más recientes que se están llevando bajo la forma de CPP en Holanda son los siguientes:

- ViA15, continuación de la autopista A12/A15.
- Esclusa marítima IJmond, para la entrada de grandes buques, desde el mar al Noordzeekanaal (canal del Mar del Norte) y a la zona portuaria de Ámsterdam debido a la falta de profundidad que tiene el canal en algunos tramos actualmente para el acceso de buques de gran calado. El proyecto fue declarado viable a finales de junio de 2012. La inversión oscilará en torno a los 850 millones de euros.
- Esclusa Limmel. Esclusa en una ruta fluvial, esta vez en el sur del país.
- Autopista A27 Hooipolder-Lunetten, con el fin de terminar con sus problemas endémicos de congestión.
- Carretera N18 Varsseveld-Enschede. Reconstrucción de un tramo para mejorar el flujo de tráfico.
- Canal Gante-Terneuzen. Un proyecto de gran envergadura, que sería desarrollado de forma conjunta con Bélgica.

El modelo usado para estas infraestructuras de transporte, es el DBFM (*Design, Build, Finance and Maintenance*). De acuerdo con él, el contratista es responsable de diseñar y construir el proyecto, así como de financiarlo y de ocuparse del mantenimiento, el contratista de igual manera se obliga a prestar una serie de servicios de calidad y en caso de no cumplir con los estándares, puede sufrir penalizaciones por parte de la Administración.

La conclusión más importante que podemos hacer al modelo holandés, es una evolución en los servicios públicos de carácter estatal que generalmente contrataba en grandes cantidades, a una contratación de servicios en con “relativa” limitación y especialización en su uso.

4. METODOLOGÍA APLICADA

4.1 DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE KALECKI

Las similitudes de las teorías de Kalecki con las teorías de Keynes son innumerables, como por ejemplo la idea de que la inversión pública tiene que ser una herramienta para el estímulo para de la Economía. Sin embargo su proyecto fue más ambicioso, ya que razona a que sectores deben ir estos estímulos públicos y su impacto en la Economía.

Kalecki siempre ha sido clasificado dentro de la escuela Keynesiana, pero si nos atenemos a las fechas de las investigaciones y conclusiones que realizó, podemos decir que es un cofundador de la teoría intervencionista Keynesiana y que debería tener el mismo reconocimiento que el economista inglés. Keynes publicó su famoso libro *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero* en 1936, a su vez, Kalecki publicó en 1939 *Ensayos en la Teoría de las Fluctuaciones Económicas*.

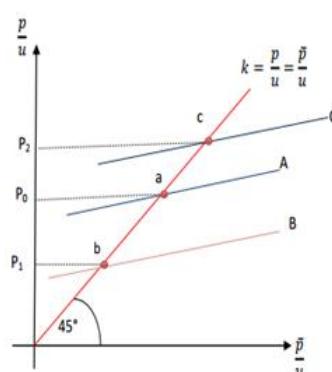
Sin embargo, hemos de hacer notar que Kalecki era un autor polaco y sus escritos fueron formulados en polaco y, por lo tanto, el estudio de sus obras fue posterior a las de Keynes. El resultado es que John Maynard Keynes recibió toda la fama siendo Michal Kalecki un economista olvidado. Kriesler (1996) nos indica, que Kalecki es un revolucionario de su tiempo, puesto que es el primero que relaciona y describe que los elementos macro y micro económicos son altamente compatibles.

Según Laramie (2003) uno de los principales problemas de los enfoques neoclásicos era que estos no hacen una correlación adecuada entre los mecanismos micro y macro económicos. Kalecki presenta la perspectiva micro a través del “grado de monopolio” que determina la distribución de los ingresos, mientras que a nivel macro el gasto agregado determina el nivel de beneficios. De acuerdo con el componente micro de su teoría y quizás el más importante, el “grado de monopolio” determina la distribución del ingreso. En términos más prácticos, en una actividad con alto nivel de monopolio se consigue que gran parte de los ingresos se incluyan en los beneficios, que son a su vez distribuidos a los capitalistas (por capitalistas entendemos a propietarios o accionistas de la empresa) y no a los trabajadores. Sin embargo, un negocio o actividad con un nivel de monopolio bajo (por ejemplo, una panadería) hace que gran parte de ese ingreso vaya destinado a sufragar gastos, en especial gastos salariales. Una empresa con un nivel de monopolio alto, por ejemplo una empresa eléctrica destina gran parte de sus ingresos (después de haber descontado los gastos) a beneficios de

los capitalistas. Hemos de resaltar que cuando hablamos de empresas con alto índice de monopolio, hablamos exclusivamente de empresas privadas (Kalecki 1956).

Basándonos en que una empresa con mayor nivel de monopolio puede establecer precios más altos para sus productos por la ausencia de competidores, distribuirá gran parte de sus ingresos a beneficios y no a gasto salarial.

Figura 2: Niveles de monopolio



Fuente: Tomado de Kalecki (1956)

En la figura 3 vemos que las intersecciones entre la línea k y las rectas A, B y C, representan distintos grados de monopolio, cuanto mayor es el nivel de monopolio mayor es el coeficiente resultante k y por lo tanto mayores son los precios.

Como hemos indicado en la introducción Kalecki, parte de la premisa de que todo el salario de los trabajadores se destina a bienes de consumo, ¿por qué Kalecki hace esta afirmación? Kalecki toma como referencia una sociedad industrial de los años 20 y 30 del siglo XX, donde la masa trabajadora no tiene capacidad de ahorro y consume “todo lo que le llega a las manos”. En principio, podemos decir que esta sociedad no se correspondería con la actual. Sin embargo, el modelo de austeridad impuesto por Bruselas y las altas tasas de paro españolas, han supuesto una gran devaluación de los salarios en busca de competitividad y consecuentemente han destruido la capacidad de ahorro de las familias, volviendo a una situación similar a la que Kalecki contemplaba en sus teorías.

Según López (1987) Kalecki recoge una de las ideas básicas de Marx como la lucha de clases en el reparto del ingreso. Este reparto del ingreso por ventas se origina en la fijación de precios mediante la aplicación de un margen sobre los costes, de tal manera que si no se aplica un margen sobre los costes, los ingresos cubrirán únicamente los

costes, pero si aplicamos un margen obtendremos beneficios que van directamente a la clase capitalista descrita anteriormente.

Pasamos a describir el modelo de Kalecki que se va aplicar de manera teórica. Suponemos que un país presenta una estructura productiva compuesta por tres tipos de empresas que obtienen unos ingresos, pagan unos salarios y obtienen unos beneficios. No obstante hemos de resaltar dos hipótesis: la primera, es que cada empresa de cada sector genera o produce sus propios bienes intermedios y la segunda es que solo existen dos clases sociales, trabajadores y capitalistas.

Empresa	Sector I	Sector II	Sector III	Total
Ingresos	z1	z2	z3	Z
Salarios	y1	y2	y3	Y
Ganancias	x1	x2	x3	X

Esquema 1

El esquema presenta una estructura productiva compuesta por tres tipos de empresas, únicamente para efectos de simplificar el análisis suponemos que cada empresa produce sus propios bienes intermedios, de tal forma que:

- La empresa del sector I produce bienes de capital o inversiones, cuyo destino es el conjunto de la nación, que se beneficia de estos elementos, podríamos poner como ejemplo de bien de inversión una carretera o un hospital.
- La empresa del sector II produce bienes de lujo que son adquiridos o consumidos por clases de alto estatus social (que en este caso serían los capitalistas), un ejemplo sería una joya.
- La empresa del sector III produce bienes de consumo cuyo destino principal es la clase social trabajadora. Aunque, la clase social capitalista, también es destinataria de bienes de consumo lo es en una parte muy pequeña, puesto que la concepción de la sociedad de Kalecki es: una pequeña clase “rica” y una gran clase social “pobre”. Un ejemplo característico, los alimentos.

Las beneficios de los tres tipos de sectores de empresas están representadas por x_1 , x_2 y x_3 , respectivamente. La suma de los beneficios de cada sector representa la ganancia bruta total del sistema económico:

$$X = x_1 + x_2 + x_3$$

El ingreso de los trabajadores corresponde a los salarios pagados en cada uno de los sectores empresariales, así:

$$Y=y_1+y_2+y_3$$

Por último, la suma de los beneficios y salarios de cada sector es igual al valor de los bienes que producen, sin embargo hay que plasmar una hipótesis, que es que el valor de los bienes que se producen, es igual a los ingresos por ventas que se generan (se eliminan los ingresos financieros por ser considerados distorsionadores de la actividad principal, de igual manera se ha hecho en el trabajo), como se muestra en las siguientes expresiones:

$$z_1=x_1+y_1$$

$$z_2=x_2+y_2$$

$$z_3=x_3+y_3$$

Si al valor de la producción del sector III le restamos el importe los de bienes de consumo que compran los trabajadores del mismo sector (los trabajadores gastan la totalidad del salario en el sector de consumo), resulta que el resultado es el excedente del producto generado en dicho sector. Como se muestra en la siguiente expresión:

$$x_3=z_3-y_3 \quad (1)$$

La producción del sector III también es vendida a los trabajadores de los sectores I y II, que gastan todos sus ingresos en el sector que produce bienes de consumo. Por lo tanto, los ingresos por ventas de los capitalistas del sector III son iguales a los salarios de los trabajadores del sector I y II más los salarios de los trabajadores del sector III, (reiteramos que los trabajadores gastan todos sus salarios en bienes de consumo y no ahorran).

$$z_3=y_1+y_2+y_3$$

Si operamos hasta obtener una expresión como la igualdad anterior (1), obtenemos:

$$z_3-y_3=y_1+y_2 \rightarrow x_3= y_1+y_2$$

De aquí se deduce que los beneficios de los capitalistas del sector III son iguales a la suma de los salarios de los trabajadores del resto de sectores. Esta última relación tiene una gran importancia, muestra que el empleo y la producción del sector que produce bienes de consumo salarial, será igual al gasto salarial de los 3 sectores. En consecuencia, la inversión que realizan los capitalistas determinan el consumo de los trabajadores, y por tanto, determinan la producción y el empleo nacional (Grossman, 1984).

4.2. JUSTIFICACIÓN DE LA APLICACIÓN DEL MODELO EL ÍNDICE DE LERNER

Si bien hemos dicho que una parte de los bloques del trabajo consiste en la descripción del modelo de Kalecki, es necesario justificar la aplicación de este modelo al análisis de las CPP.

El incremento de inversión elevará el empleo por el efecto de la expectativa positiva (Keynes ,1936) y la recaudación fiscal iniciando un círculo virtuoso para el conjunto de la sociedad. Tapia Granados (2011) nos dice que las grandes crisis como la vivida actualmente se inician con una pequeña desaceleración que va haciendo que la inversión vaya disminuyendo paulatinamente y esta a su vez produce una disminución de consumo.

Si la inversión de los capitalistas aumenta, también lo hará el consumo a su vez y por lo tanto la recaudación fiscal de la que depende la financiación de las CPP. *“Está demostrado que a la vez que se construyen carreteras es necesario fondos para pagarlas”*(Kahn, 1931). Lo que queremos buscar con este trabajo es la supresión de los sobre costes para la Administración Pública y además indicar en qué sectores es más eficiente invertir, porque tienen un nivel de monopolio más bajo.

Una de las premisas de Kalecki era la afirmación de que el mercado no se situaba en una situación de competencia perfecta, si no en diferentes grados de monopolio que distorsionan la eficiencia del ingreso. Y, en las CPP confluirían simultáneamente los dos extremos del nivel de monopolio de una actividad:

- Por una parte, las infraestructuras públicas en las que el nivel de monopolio sería muy alto, por ejemplo, la comunicación por carretera entre poblaciones es única en el 90% de las vías españolas o los usuarios del sistema público de salud únicamente tienen un hospital de referencia.
- Por otra parte, la iniciativa privada que como fundamento del sistema económico capitalista basa su desarrollo en la competencia entre entidades, como un elemento para ganar en calidad y reducir costes.

Por otra parte uno de los principios de las CPP es la búsqueda de la eficiencia en la provisión de infraestructuras y prestación de servicios públicos al incorporar los métodos de la iniciativa privada. Por ello con los datos obtenidos, mediremos el índice de monopolio de diferentes empresas que participan en CPP y así obtener la probabilidad de existencia de sobrecoste de la licitación y una ineficiencia en la CPP, porque como se ha comentado anteriormente, un alto índice de monopolio indica que

gran parte de los ingresos se destinan a beneficios por fijación de precios, en lugar de revertir a una mejor distribución entre la clase social trabajadora que es la mayoritaria.

Para la aplicación práctica del modelo de Kalecki, vamos a utilizar el índice de Lerner, que fue formulado por primera vez por Abba Lerner en 1934, este índice mide la capacidad de control de una empresa sobre un mercado. Cuanto más poder de mercado tenga mayor es el precio que tendrá ese producto frente a sus costes

Es decir que podrá establecer un precio sustancialmente mayor que una empresa que se sitúe en un mercado de competencia perfecta. Este índice es bastante significativo a la hora de mirar el grado de monopolio que posteriormente será una de las variables del modelo kaleckiano. El índice de Lerner (L) queda formulado como la diferencia entre el precio de venta de un producto y el coste de su producción, relativizada dicha diferencia por el propio precio precio:

$$L = \frac{P - CM}{P}$$

Siendo:

(P) precio de venta

(CM) coste marginal.

El índice varía entre un máximo de 1 y un mínimo de 0. El índice es mayor cuando el poder de mercado es mayor y, por lo tanto, hay discrecionalidad por parte de la empresa en la fijación de precios. Para una empresa en competencia perfecta, (donde $P = CM$), $L = 0$; significando que una empresa no tiene poder de mercado. Dado que en un mercado con competencia perfecta el precio de mercado sería igual al coste marginal de producción, si una empresa no cuenta con poder de fijación de precios, no podría subir el precio de un producto por encima de coste marginal, porque si no éste sería vendido por la competencia.

Por ejemplo, considérese una empresa cuyo coste de producción sea 2 y su precio de mercado sea 10. La fórmula daría un resultado de 0,8. Por otra parte, considérese una empresa cuyo precio de mercado sea 4 y su costo de producción sea 3. El valor del índice sería 0,25. En el primer caso, tendríamos una empresa con un relativo poder de monopolio y, en el segundo caso, una empresa que se sitúa en un mercado cercano a la competencia perfecta.

Por otra parte, uno de los principios fundamentales del cometido atribuido por la sociedad a las Administraciones Públicas es la función de éstas en cuanto a tener la

soberanía para llevar a cabo una redistribución de la renta, que permita a las clases menos favorecidas a disfrutar de un mayor bienestar. Por ello, las CPP deberían ser un elemento que al aglutinar aspectos de la esfera económica pública y privada permitiese conseguir ese objetivo. De esta manera, el porcentaje de los gastos que se destina a gasto salarial en cada uno de los sectores (uno de los principios de la teoría de Kalecki es que la clase asalariada gasta todo su salario en bienes de consumo), nos ayudará a saber qué sector tiene un mayor gasto en salarios sobre su gasto total y lo podremos relacionar con el nivel de monopolio y, en el caso de las CPP, en qué medida estas iniciativas contribuyen a una redistribución de la renta o bien a su acumulación por parte de los capitalistas privados de dinero público. Cuanto mayor sea el nivel de monopolio, menos importancia tienen los salarios en la distribución del beneficio. Según Kalecki las empresas que se dedican a la producción de bienes de consumo deben aproximar su precio a su coste marginal.

Probablemente el artículo más conocido de Lerner es *The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power* (1934) y la medida del poder monopolístico. En él expuso claramente por qué el precio de un bien igual a su coste marginal es importante para la eficiencia de una empresa. La cantidad por la que el precio excede el coste marginal es un indicador del poder de la empresa. El porqué de esta afirmación radica en que es la empresa la que fija el precio por la falta de competidores. Viéndolo desde otra perspectiva, si esa misma empresa subiese los precios muy por encima de sus costes marginales en un mercado de competencia perfecta, las personas consumirían los productos de la competencia. En 1964, Samuelson escribió: "*hoy en día esto puede parecer simple, pero puedo testificar que nadie en Chicago o Harvard me podría decir en 1935 exactamente por qué $P = MC$ era una buena cosa*". En tanto en cuanto si se cumple esta fórmula, estamos en un mercado de competencia perfecta.

4.3 TRABAJOS REALIZADOS SOBRE EL MODELO DE KALECKI E ÍNDICE DE LERNER

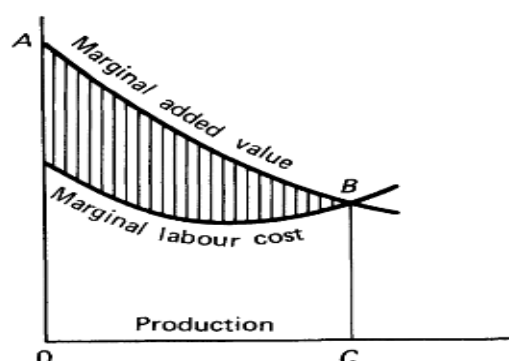
Uno de los trabajos más importantes es el trabajo de Mario Sebastiani (1989) sobre el modelo de Kalecki y la política fiscal. Este trabajo trata de diferenciar las aportaciones de Kalecki a la economía, de las aportaciones de Keynes , más allá del marco teórico.

A modo de simplificación establece 3 diferencias con el modelo del economista inglés:

1. La no competencia perfecta, o el establecimiento de monopolios, Keynes parte de la idea que no hay empresas que puedan modificar los precios a su antojo, por lo tanto que no hay distorsión en los precios.
2. La demanda de los productos de una empresa viene determinada por unos precios fijados por las propias empresas y no por la mano invisible.
3. Keynes en su Teoría General explica que un incremento del nivel de empleo solo puede venir determinado por una disminución de los salarios reales, sin embargo, Kalecki correlaciona la inversión capitalista con el incremento del valor real de los salarios de los trabajadores, de tal modo que dirigiendo los estímulos de la Economía hacia un sector determinado, la disminución de los salarios reales será inferior.

Este trabajo relaciona el porcentaje de costes laborales con el nivel de monopolio, concluye que los costes laborables vienen determinados por el nivel de monopolio. Según la Figura 4 cuanto mayor es el valor marginal creado, menores son los costes marginales laborales y es aquí donde entra en juego la función de monopolio, puesto que son las empresas monopolísticas las que pueden forzar un precio sustancialmente superior a sus costes marginales por operar en un mercado de carece de competencia Sebastiani (1989).

Figura 3: Evolución del valor añadido marginal y el coste laboral marginal



Fuente: Sebastiani (1989).

La suma de las áreas sombreadas es igual a los beneficios (en el punto A las ganancias son mayores que en el punto B por lo tanto la inversión privada será mayor en el punto A por las mayores expectativas de beneficios futuros). Mientras que las áreas no sombreadas son iguales a los gastos por salarios de los trabajadores y los suministros necesarios.

Sin embargo este trabajo pone de manifiesto dos de los errores del modelo y que pueden ser fuente de distorsiones cuando se trata de hacer una aplicación del mismo en el largo plazo.

1. El grado de monopolio es constante y no cambia, al menos a corto plazo, no debemos olvidar que Kalecki era un autor de los años 30 y la regulación no estaba sujeta a vaivenes normativos que si se dan en la actualidad, es decir, la gran cantidad de normas que se derogan en un pequeño lapso de tiempo y a las nuevas que se crean en ese mismo periodo.
2. La media de los costes variables que asumen las empresas es constante a corto plazo, lo cual no incluye circunstancias excepcionales de producción.

Un crítica el modelo de Kalecki lo encontramos en Asimakopulos (1971) que afirma que no se presta suficiente atención al tiempo que utilizan los capitalistas para transformar el incremento de inversión en valor agregado. Hay un tiempo que pasa entre que se percibe el beneficio y se realiza la inversión, Kalecki parte de un supuesto en que esa acción se produce de forma inmediata.

Kalecki sin embargo argumenta a diferencia de Keynes que no es necesaria una reducción de los costes laborales para la mejora de los beneficios de los capitalistas. Él parte, de la premisa inversa, un incremento de la capacidad salarial de las clases obreras, induce a la inversión capitalista y así activar el círculo de la inversión.

Otro trabajo importante, es el de Sawyer (1985) que de forma simplificada nos hace una relación entre el modelo de Kalecki y las economías socialistas. Hemos de decir en primer lugar que Kalecki vuelve a Polonia después de la desestalinización de los países de la Europa del Este. Como consecuencia de esto, la etapa de Jruschov en la Unión Soviética se caracterizó por la profesionalización de la Economía y el análisis del grado de centralización.

El funcionamiento del Estado ideal para Kalecki es el de un Estado que dirija la inversión hacia un determinado sector (el más productivo), pero siempre desarrollado por el sector privado y de forma descentralizada. Aquí es donde entrarían a desarrollar ese papel las CPP hoy en día. A pesar de esto, los sectores estratégicos siempre deben quedar bajo control estatal. Kalecki se situó dentro del centralismo, pero siempre tendente a una apertura. Trasladándolo a términos actuales podemos decir que este autor no estaría de acuerdo con las CPP cuando desarrollen bienes de capital o inversión, pero sí cuando presten servicios, en tanto en cuanto considera que las estructuras de inversión deben hacerse por empresas públicas.

Nuestro trabajo se posiciona a favor del pensamiento de Kalecki, mostrando datos de la pérdida de eficiencia al hacerse concesiones a empresas que fijarían precios en un mercado abierto siempre superiores al coste marginal. Un aspecto relevante que define a Kalecki es el rechazo al uso sin restricciones del mercado como mecanismo en una economía. En un Estado socialista el mercado debe tener un papel subordinado, pero no un papel dominante.

Kalecki concibe un mercado pero dentro de una centralización económica. A pesar de ello critica al modelo de planificación central por el énfasis de crear industria pesada en vez de industria de consumo lo que produjo un empobrecimiento del bloque comunista en las décadas de los 60 y 70 del que no se pudo recuperar después.

Las diferencias entre economías capitalistas y socialistas serían las siguientes para Sawyer (1985)

- Las economías capitalistas fueron vistas generalmente con limitaciones de demanda en sus operaciones en el sentido de que los niveles de producción,

empleo, etc, fueron establecidos por consideraciones de demanda agregada en vez de otra consideración. Así las economías capitalistas fueron vistas como caracterizadas por el desempleo y la capacidad ociosa. Sin embargo en las economías planificadas la producción no tiene que estimularse con demanda agregada sino que se puede hacer directamente, ya que el gobierno realiza planes de producción independientemente de la demanda , es de decir en las economías planificadas la demanda y la oferta no están correlacionadas , es el Estado el que mediante normas indica la cantidad a producir generalmente en un periodo de tiempo.

- En una economía capitalista las decisiones sobre el ahorro y la inversión están en manos del sector privado (generalmente los capitalistas) y se llevan a cabo en la búsqueda de beneficios privados. En una economía socialista, el ahorro y las decisiones de inversión están en manos de la autoridad de planeamiento o decisión.
- Puede haber una mayor flexibilidad bajo el socialismo que bajo el capitalismo. En este último, Kalecki vio que los márgenes precio -coste son fijados por las empresas a un nivel que depende del grado de monopolio. Si ese grado de monopolio es relativamente inflexible, el margen de precio-coste será mayor, que en una economía sin monopolios y de economía planificada.

Kalecki hace una crítica al sistema capitalista y expone uno de los problemas principales como es la fijación de precios y de costes por parte de las empresas con poder de mercado. En oposición a esto pondera la economía planificada y el modelo soviético con descentralización parcial para evitar la falta de eficiencia de las empresas monopolísticas sin embargo es un modelo que no toma en cuenta situación actual sobre todo europea.

Las economías europeas pueden definirse como un sistema mixto que por desgracia ha heredado los defectos de estos modelos económicos antagónicos.

- I. En primer lugar los monopolios y el poder de mercado todavía existe en Europa , un defecto de los modelos capitalistas.
- II. En segundo lugar la falta de eficiencia en el control de las empresas que llevan a cabo actividades con carácter público y en la planificación de los servicios que estas aportan a la ciudadanía y que son financiadas por las entidades públicas como por ejemplo los “peajes sombra”.

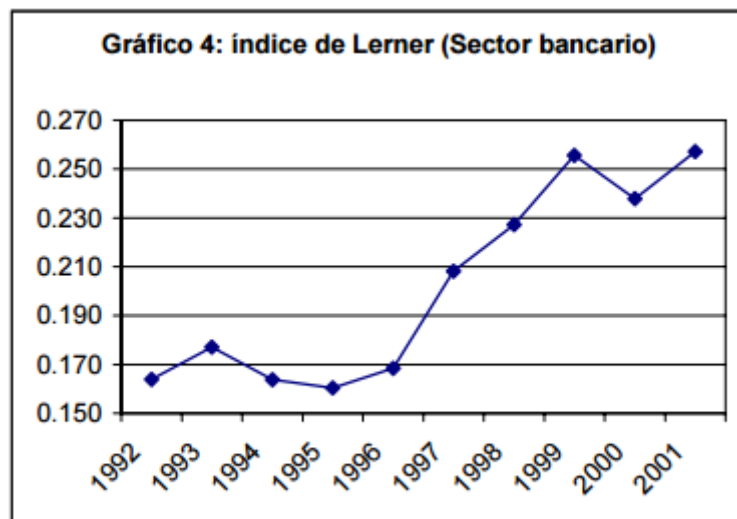
- III. Corrupción: Una palabra que está de moda hoy en día y que su alcance se está demostrando infinito en un contexto político obsoleto.

Por lo tanto estos trabajos y estas teorías macroeconómicas han de ser revisadas y actualizadas a tiempos actuales.

Pasinetti (1974) describe el método que Kalecki utilizó como no 'macro-económico' en el sentido que representa un primer simplificado y áspero paso, más detallado y desglosado por análisis de lo que podría ser un modelo que combinase los elementos macro y micro económicos a la perfección, por lo tanto no puede ser llamado de otra manera por la experiencia del modelo económica de la Europa del este.

El trabajo de Maudos y Pérez (2006) nos muestra el nivel de monopolio de la banca española entre los años 1992 y 2001, utilizando del índice de Lerner y nos arroja los siguientes resultados.

Figura 4 “índice de Lerner en la banca española”



Fuente: Maudos y Pérez (2003)

Lo que podemos observar en esta gráfica es un incremento de nivel de monopolio de las entidades financieras desde 1996. Durante esta etapa José María Aznar, privatizó gran parte del sistema público español, desde empresas a bancos, siguiendo la línea opuesta al anterior presidente Felipe González, a pesar de la enorme y desproporcionada creación de entidades financieras (cajas de ahorros) que se llevaron durante aquella época.

5. ANÁLISIS DE RESULTADOS

5.1 Tipo de muestra

Analizaremos la cuenta de pérdidas y ganancias de cada empresa desde los años 2010 a 2014 ambos incluidos.

Para llevar a cabo el análisis de este trabajo, se han escogido 10 empresas que llevan a cabo actividades de CPP. Así encontramos un grupo de 5 empresas que se dedican a prestar servicios hospitalarios, por el gran coste laboral que deberían tener, y otras 5 empresas que pertenecen igualmente, al sector de la inversión, pero en este caso de infraestructuras. Estas empresas tienen como característica principal sus grandes costes fijos, que suponen muchas veces una barrera de entrada al mercado de competidores. Tenemos que tener en cuenta que uno de los objetivos del trabajo es la valoración de la eficiencia interna de las CPP.

Para analizar tanto el índice de monopolio como el porcentaje que ocupan los gastos laborales, de otros sectores puramente privados y que pertenecen a 2 sectores totalmente contrapuestos: bienes de consumo y bienes de lujo. Igualmente, hemos tomado 5 empresas de lujo que producen bienes demandados por una parte muy reducida de la población y 5 empresas que se dedican a la fabricación de bienes que son consumidos por todos los estratos sociales ampliamente.

Las empresas que componen la muestra son las siguientes:

Sector de inversión, dedicado a prestar servicios sanitarios.

- HOSPITAL DE PARLA S.A
- HOSPITAL VALLECAS S.A
- HOSPITAL NOROESTE S.A
- SOCIEDAD HOSTIPAL DEL NORTE S.A
- HOSPITAL DEL TAJO S.A
- HOSPITAL MAJADAHONDA S.A
- IDC SALUD MOSTOLES S.A
- IDC SERVICIOS VILLALBA S.A
- TORREJON SALUD S.A
- IDC SALUD VALDEMORO S.A

Sector de inversión, empresas que se dedican a construir o gestionar autovías de peaje sombra.

- RUTA DE LOS PANTANOS S.A
- AUTOPISTA TRADOS 45 S.A
- MADRID 407 CONCESIONARIA S.A
- CONCESIONES DE MADRID S.A
- EUROGLOSA 45 S.A

Sector bienes de consumo, empresas que se dedican a generar bienes de consumo.

- PIKOLIN
- COCA COLA
- CAMPOFRÍO
- EL POZO
- PITILLOS

Sector de empresas que fabrican bienes para el consumo de capitalistas por capitalistas.

- LONIA
- PUIG 2
- SAN PATRICKS
- TOUS
- FESTINA

5.2 Modo de analizar la muestra

Para obtener el índice de monopolio de las empresas de los diferentes sectores productivos, hemos utilizado la siguiente fórmula:

$$\text{ÍNDICE DE MONOPOLIO} = \frac{\text{RESULTADO OPERATIVO}}{\text{IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO}}$$

Utilizamos el resultado operativo y el importe neto de la cifra de negocios porque nos interesa la actividad normal de la empresa y no los elementos financieros, que podrían producirnos una distorsión en cuanto a las conclusiones.

Para hallar el porcentaje de gastos que ocupan los salarios frente al gasto total, simplemente hemos utilizado la siguiente fórmula:

$$\% \text{ GASTOS DE PERSONAL} = \frac{\text{GASTO SALARIAL}}{\text{GASTOS TOTALES (excluidos financieros)}}$$

El modelo Kaleckiano discrepa con el keynesiano en un punto, para Keynes el Estado, tenía que generar demanda a través de inversión pública, sin embargo, no precisaba la orientación de esa inversión pública, mientras que para Kalecki, tiene que generarse un valor agregado salarial que, se proyecte de forma beneficiosa para la clase obrera.

Para poder analizar toda la información de los 5 años de análisis, hemos utilizado las técnicas de análisis multivariante el Análisis Cluster y el Escalamiento Multidimensional (MDS).

El objetivo es encontrar la homogeneidad o heterogeneidad entre las empresas de todos los sectores de la muestra lo que hemos llevado a cabo mediante el análisis cluster. Este es un método de análisis especialmente aplicado en la búsqueda de similitudes entre individuos (empresas en nuestro caso). El análisis cluster representa en un gráfico en forma de árbol (dendrograma), cuyo objetivo es obtener *clusters*, es decir agrupaciones de casos. Con el análisis cluster se pretende encontrar un conjunto de grupos a los que ir asignando los distintos individuos por algún criterio de homogeneidad.

Además de calcular el grado de monopolio con el propio índice de Lerner, hemos querido indagar si el sector al que pertenece una empresa, según la teoría desarrollada por Kalecki está directamente relacionado con el nivel de monopolio, así como el nivel que alcanzan los gastos laborales sobre el total de gastos.

Con objeto de complementar e interpretar los resultados alcanzados con el análisis cluster y obtener una representación gráfica de los grupos obtenidos hemos realizado un Análisis de Escalamiento Multidimensional (MDS).

Para finalizar hemos clasificado las empresas según dos métodos estadísticos como el escalamiento multidimensional (MDS) y el análisis clúster.

-El Escalamiento Multidimensional (MDS): es la representación de puntos sobre ejes cartesianos, tomando el índice de Lerner y el porcentaje de gastos laborales de los últimos 5 años con ello obtenemos el grado de homogenización de las diferentes empresas y las distribuimos en grupos. En líneas generales, el objetivo del MDS es transformar juicios de similitudes (o de preferencias) entre objetos, en distancias entre puntos en un mapa. De tal forma, si A y B son percibidos (o preferidos) de forma

equivalente, los puntos a los que representan se aproximarán en el mapa perceptual, mientras que en el supuesto contrario su distancia en el espacio perceptual aumentará (Hair, Anderson, Tatham y Black, 1995).

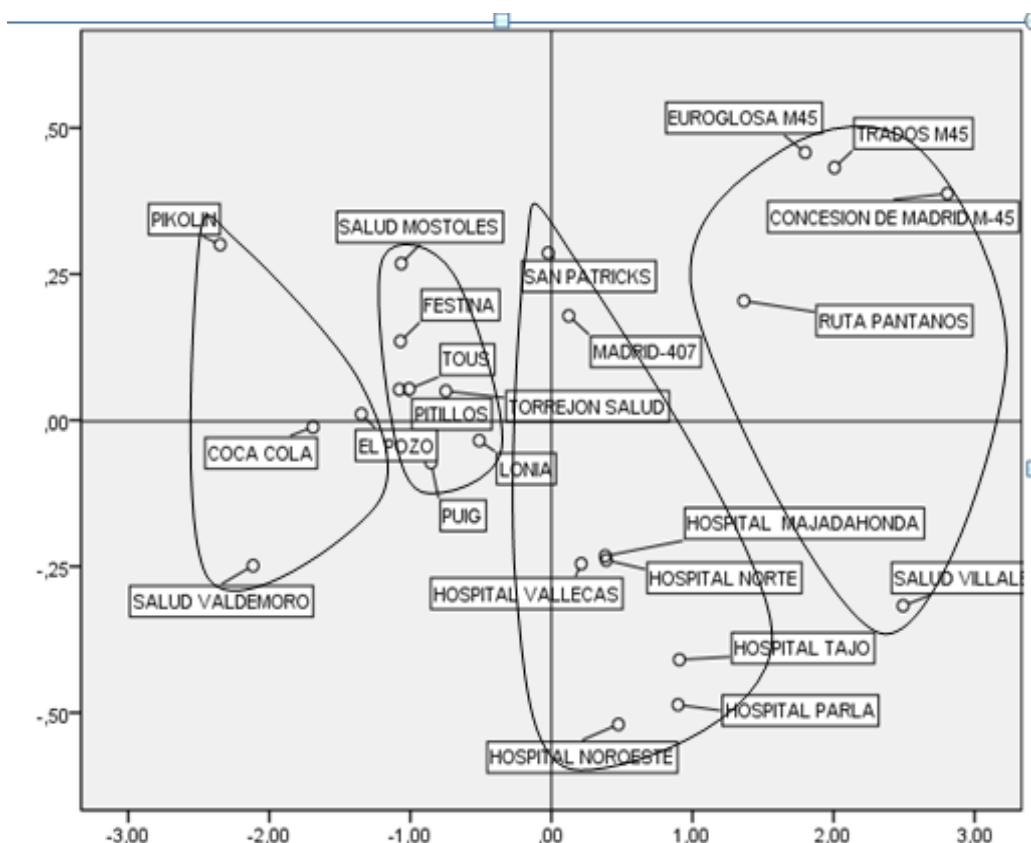
Mediante la aplicación conjunta de estas técnicas hemos obtenido una representación gráfica en el espacio bidimensional de las empresas de la muestra, junto con una agrupación de los mismos, en función del índice de Lerner o el porcentaje de gastos de personal.

Las tablas de resultados serán incorporadas a un anexo

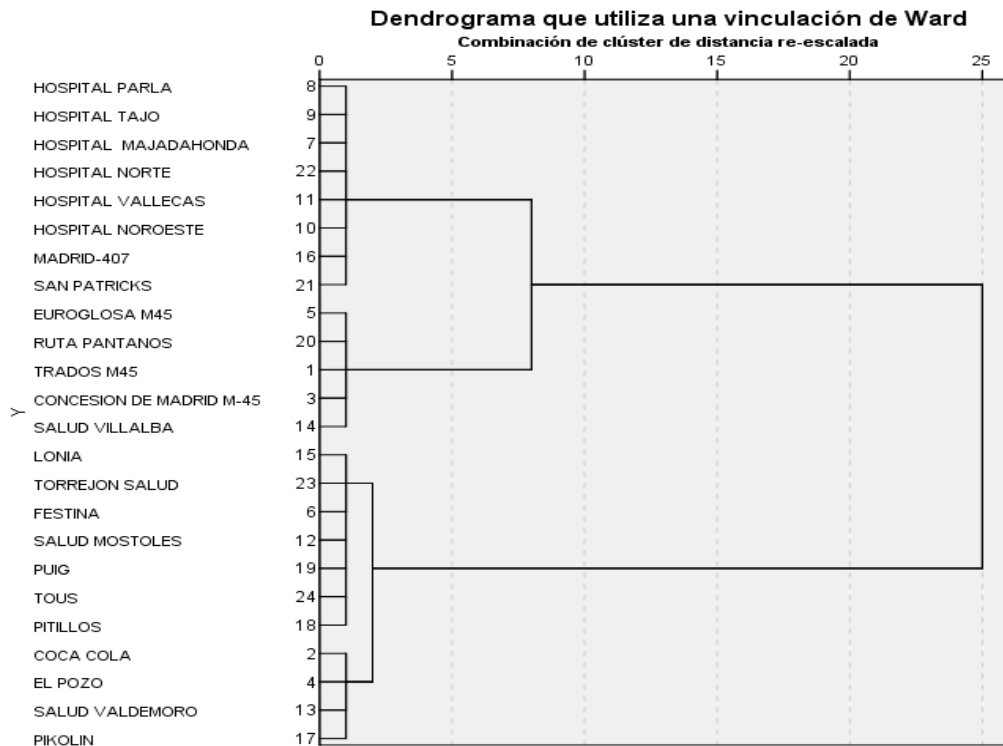
5.3 Resultados obtenidos

Análisis (MDS) índice de Lerner

Esta es la representación MDS de los diferentes hospitales, empresas de autovías y del sector de consumo y lujo que han tenido un índice de monopolio similar a 0 o superior, las empresas con índices negativos han sido excluidas.



Análisis Clúster índice de Lerner



Una vez obtenidos estos resultados, podemos decir que en primer lugar, vemos que existe una clara diferenciación de 4 grupos.

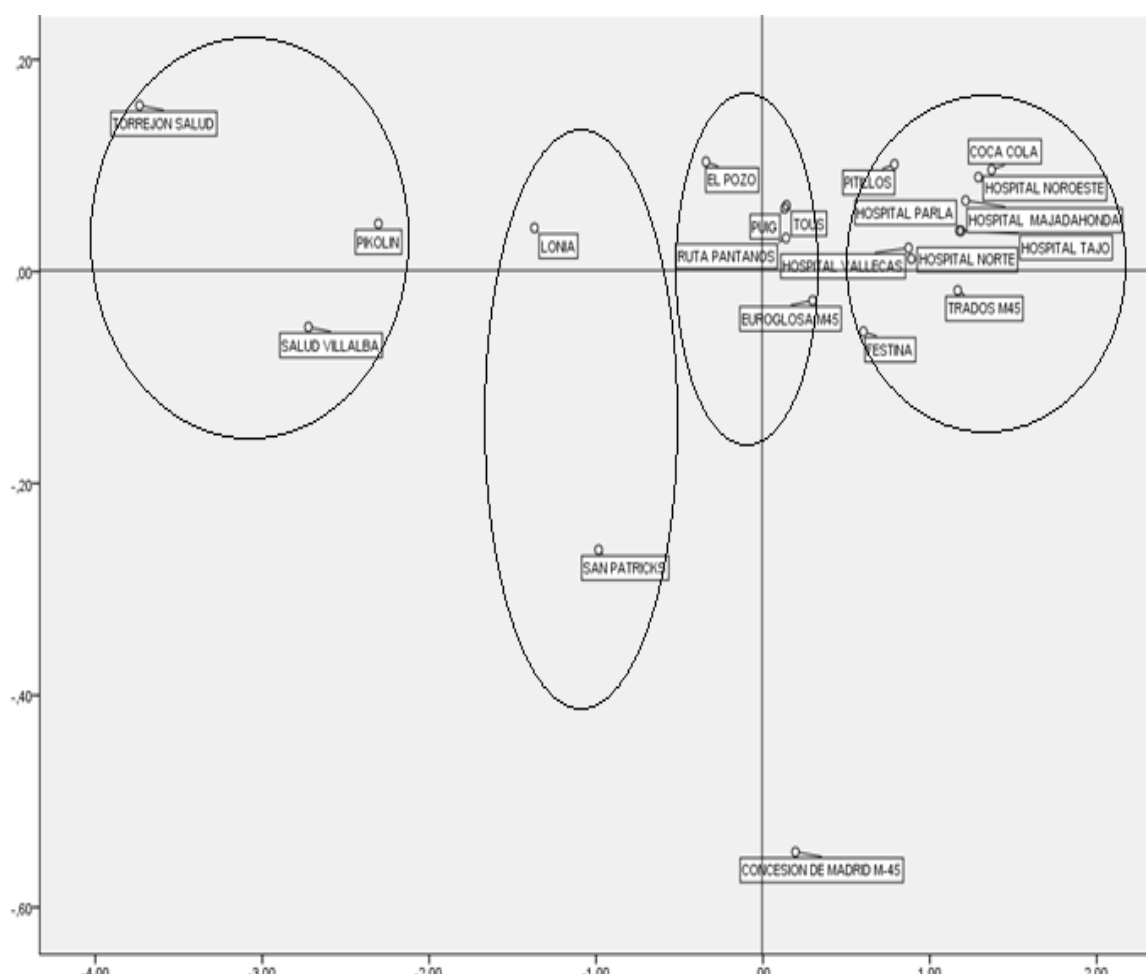
El primero de ellos estaría constituido por COCA COLA, PIKOLIN, EL POZO Y SALUD VALDEMORO todas estas empresas se dedican al sector de bienes de consumo. Estas 4 empresas son las que tienen un índice de monopolio inferior, es decir las más competitivas en términos de eficiencia interna, este grupo tiene un índice de monopolio inferior al 0,01 “siendo la escala del 0-1” por lo que teóricamente desarrollan su actividad en un mercado de competencia perfecta.

El segundo de los grupos estaría compuesto por SALUD MOSTOLES, FESTINA, TOUS , PITILLOS, PUIG 2 TORREJON SALUD Y LONIA. Estas son las siguientes 7 empresas que constituyen un segundo bloque con el índice de monopolio más bajo, todas ellas se mantienen con un índice entre 0,1 y 0,2. De estas 7 empresas, una se dedica al sector de bienes de consumo, 2 al sector de bienes de inversión y el resto y siendo predominante a bienes de lujo serían empresas que se sitúan muy cerca de un mercado en competencia perfecta

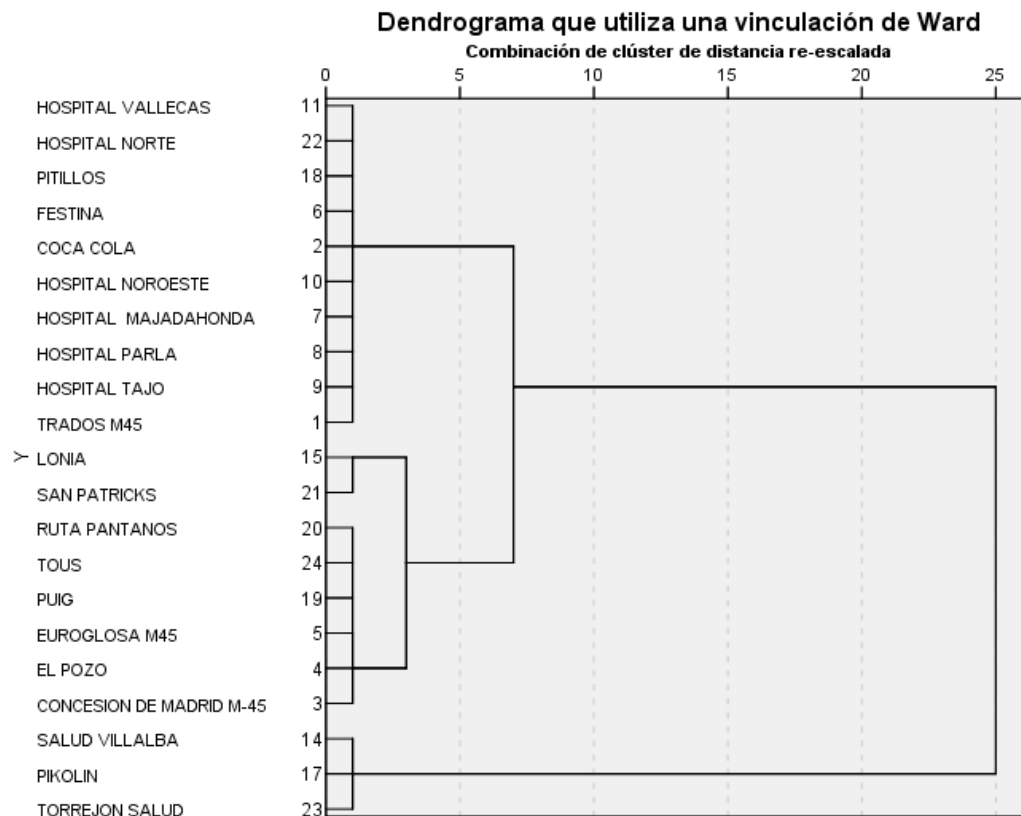
Las empresas SAN PATRICKS, MADRID 407, HOSPITAL VALLECAS, HOSPITAL DEL NORTE, HOSPITAL MAJADAHONDA, HOSPITAL NOROESTE HOSPITAL DE PARLA y HOSPITAL DEL TAJO, constituyen un tercer grupo de empresas , con un índice de monopolio comprendido entre 0,3 y 0,5. En total 8 empresas constituyen este grupo en el que predomina claramente el sector de bienes de inversión en CPP habiendo 7 empresas de ese sector.

El cuarto y último grupo estaría formado por RUTA DE LOS PANTANOS, EUROGLOSA 45, AUTOPISTA TRADOS 45, CONCESIONES DE MADRID e IDC SERVICIOS VILLALBA , estas empresas se consideran las mas ineficientes puesto que acarrear el índice más alto de monopolio, mayor de 0,5 en todos los caso hasta un máximo de 0,73 en el caso de CONCESIONES DE MADRID , estas empresas imponen un precio sustancialmente superior al coste marginal. En este último grupo todas las empresas están dedicadas a bienes de inversión provistos a través de CPP.

Análisis (MDS) porcentaje de gastos laborales



ANÁLISIS CLÚSTER % DE COSTES SALARIALES



De igual manera que con el índice de Lerner hemos realizado un análisis clúster y MDS del porcentaje de gasto salarial que tienen las empresas respecto a sus propios gastos, igual que en el anterior no hemos incluido a empresas con índices de Lerner negativos ni aquellas, que no presentaban en su cuenta de pérdidas y ganancias los gastos laborales.

Se han formado 4 grupos que expondremos brevemente:

El primer grupo estaría formado por: PIKOLIN, IDC SERVICIOS VILLALBA, TORREJON SALUD. Este primer grupo está constituido por una empresa de cada sector productivo de la muestra y son los que más porcentaje de gastos laborales ocupan sus gastos totales más de un 34%

El segundo grupo estaría constituido por: LONIA, SAN PATRICKS son empresas que producen bienes de lujo cuyo porcentaje de gastos laborales frente al total de gasto está entre un 22% y un 25%

El tercer lo formarías las siguientes empresas: EL POZO, TOUS, PUIG 2, EUROGLOSA 45, y RUTA DE LOS PANTANOS. Aquí nos encontramos una empresa del sector de bienes

de consumo , 2 empresas que producen bienes de lujo y otras del sector de bienes de inversión su porcentaje de gastos laborales frente al total de gastos varía entre el 16 % de la empresa EL POZO y el 12,8% de TOUS.

El último y más numerosos grupo lo forman: FESTINA, COCA COLA, PITILLOS HOSPITAL, MAJADAHONDA S.A, HOSPITAL DEL TAJO S.A, HOSPITAL VALLECAS S.A, SOCIEDAD HOSPITAL DEL NORTE SA .La mayoría de estas empresas se dedican al sector de bienes de inversión, en este caso tendríamos el mínimo de gasto salarial respecto al total de gastos en coca cola (Empresa que produce un bien de consumo) con 0,9 % y el máximo en CONCESIONES DE MADRID S.A con el 10,9%

Tabla de empresas por índice de Lerner

Posición	Empresa	Índice de Lerner	Sector
1	IDC SALUD VALDEMORO S.A	-0,06	Inversión salud
2	PIKOLIN S.A	-0,099	Consumo
3	COCA COLA	0,0061	Consumo
4	EL POZO	0,0061	Consumo
5	FESTINA	0,10	Lujo
6	PITILLOS	0,1046	Consumo
7	TOUS	0,12	Lujo
8	PUIG 2	0,141	Lujo
9	TORREJON SALUD S.A	0,161	Inversión salud
10	IDC SALUD MOSTOLES S.A	0,17	Inversión salud
11	LONIA	0,20	Lujo
12	SAN PATRICKS	0,28	Lujo
13	MADRID 407 CONCESIONARIA S.A	0,30	Inversión infraestructuras
14	HOSPITAL VALLECAS S.A	0,312	Inversión salud
15	SOCIEDAD HOSPITAL DEL NORTE SA	0,334	Inversión salud
16	HOSPITAL MAJADAHONDA S.A	0,34	Inversión salud
17	HOSPITAL NOROESTE S.A	0,35	Inversión salud

18	HOSPITAL DE PARLA S.A	0,418	Inversión salud
19	HOSPITAL DEL TAJO S.A	0,42	Inversión salud
20	RUTA DE LOS PANTANOS S.A	0,501	Inversión infraestructuras
21	EUROGLOSA 45 S.A	0,57	Inversión infraestructuras
22	AUTOPISTA TRADOS 45 S.A	0,605	Inversión infraestructuras
23	IDC SERVICIOS VILLALBA S.A	0,70	Inversión salud
24	CONCESIONES DE MADRID S.A	0,73	Inversión infraestructuras

Tabla N°9

Tabla de empresas por porcentaje de gastos que ocupan los gastos en salario

Posición	Empresa	% Costes laborales	Sector
1	TORREJON SALUD S.A	46,6%	Inversión salud
2	IDC SERVICIOS VILLALBA S.A	37,6%	Inversión salud
3	PIKOLIN S.A	34%	Consumo
4	LONIA	25,3%	Lujo
5	SAN PATRICKS	22%	Lujo
6	EL POZO	16,0%	Consumo
7	EUROGLOSA CONCESIONARIA DE MADRID 45 S.A	13,5%	Inversión infraestructuras
8	EUROGLOSA CONCESIONARIA DE MADRID 45 S.A	13,5%	Inversión infraestructuras
9	EUROGLOSA CONCESIONARIA DE MADRID 45 S.A	13,5%	Inversión infraestructuras
10	PUIG 2	11,8%	Lujo
11	CONCESIONES DE MADRID S.A	10,9%	Inversión infraestructuras

12	FESTINA	7,6%	Lujo
13	PITILLOS	5,9%	Consumo
14	HOSPITAL VALLECAS S.A	5,14%	Inversión salud
15	SOCIEDAD HOSPITAL DEL NORTE SA	5%	Inversión salud
16	AUTOPISTA TRADOS 45 S.A	2,52%	Inversión infraestructuras
17	HOSPITAL DEL TAJO S.A	2,4%	Inversión salud
18	HOSPITAL MAJADAHONDA S.A	2,04%	Inversión salud
19	HOSPITAL DE PARLA S.A	2%	Inversión salud
20	HOSPITAL NOROESTE S.A	1,34%	Inversión salud
21	COCA COLA	0,09%	Consumo

Tabla Nº10

Una vez ordenadas las empresas por su índice de Lerner en tablas y por el porcentaje de gasto que ocupan los gastos salariales frente al total. No debemos olvidar que los resultados son los resultados de los últimos 5 años.

Estos resultados nos permiten afirmar que el estímulo más productivo y beneficioso para la sociedad, debe ser orientado a bienes de consumo. Como hemos visto antes, Keynes en su teoría general sobre la ocupación el interés y el dinero, no indicaba los sectores a los que se debía orientar la inversión pública, al observar los datos de la tabla Nº9, el sector más eficiente sería el de bienes de consumo, porque es el que tiene el índice de monopolio más bajo de todos los sectores con un índice máximo de monopolio de 0,1. De hecho todas las empresas a excepción de SALUD VALDEMORO, que pertenecen al primer grupo son empresas que producen bienes de consumo.

Incluso el sector de bienes de lujo es eficiente en términos de monopolio puesto que a pesar de ser bienes con un coste marginal alto (tienen un alto valor) su índice de monopolio es relativamente bajo siendo San Patricks la empresa con el índice más alto con 0,28.

Sin embargo hay otra cosa que es llamativa y perfectamente reseñable que es que las empresas del sector de inversión en infraestructuras, son las que tienen un índice de monopolio, más alto, todas por encima de 0,3 e incluso con tres de ellas por encima del 0,6, lo cual nos permite identificarlas como las empresas menos eficientes desde un punto social, debido al sobrecoste que le supone a la Administración Pública la

aceptación de sus precios por la falta de competencia. Según Niskanen (1971) esta pérdida de la eficiencia se debe en parte a la generación de burocracia intermedia por parte de la Administración y que no son otra cosa, que órganos de control político y no órganos de gestión, que es lo que deberían ser.

El porqué de esta situación, reflejado por los datos, que acabamos de elaborar, es que las empresas que se dedican a la construcción de infraestructuras necesitan una gran cantidad de financiación y de bienes de inversión (costes irre recuperables), por lo tanto es difícil que empresas nuevas se incorporen al mercado por lo que se denomina barrera de entrada.

En cuanto a los gastos salariales, vemos que las distribuciones son diversas y no arrojan ninguna conclusión adicional. Aun así, lo paradójico es que las empresas dedicadas a los servicios hospitalarios (que deberían tener grandes gastos salariales ya que se dedican al sector servicios y emplean gran cantidad de mano de obra cualificada) son las que menos gasto salarial tienen, hay 4 entre las 5 que menos gasto en salarios emplean y es cuanto menos cuestionable el funcionamiento de dichos hospitales. Sin embargo con las CPP esto queda difuminado por que muchas veces las concesionarias subcontratan a otras empresas para la realización de ciertos servicios como el de lavandería por ejemplo. No está demás que la administración que firma los contratos de servicios pida auditorías operativas para evaluar el destino del dinero público.

Este tipo de auditorías se están llevando en la comunidad autónoma de La Rioja y la comunidad autónoma de Madrid, por una serie de servicios como el servicio de ambulancias o la concesión de la gestión del hospital de San Pedro en La Rioja en el que el gobierno respectivo de cada comunidad, contrató con diferentes empresas para su realización sin mirar la eficiencia de estas concesiones.

6. CONCLUSIONES

Tras la gran crisis económica de los años 30 Keynes, economista británico, hizo su aportación mediante la generación de demanda a través de la inversión pública, sin embargo esto llevó a abusos de grandes compañías y conglomerados industriales que incentivaron la producción sistemática de guerras como Corea, Vietnam etc., de manera que estas inversiones públicas se realizaban a favor de una minoría, que influía de forma muy activa en la política y el sector público.

En cambio, Kalecki sostenía que el gasto público y los estímulos a la inversión privada debían orientarse a los sectores más productivos para evitar la quiebra del sistema. Proponía que el gasto estatal se centrara en inversiones públicas combinadas con medidas de distribución de la riqueza a favor de los trabajadores y los estratos sociales con menores ingresos. En otras palabras, una acción sobre la demanda efectiva a través de la inversión pero con un mayor contenido social.

La Europa de los años 80 empezó una serie de transformaciones para mejorar la calidad de vida de los ciudadanos, la llamada social-democracia. Diversos países empezaron a crear, nuevas formas de financiación para esa mejora de la calidad de vida de los ciudadanos, Reino Unido comenzó con las PFI que permitieron la creación de hospitales e infraestructuras sin castigar demasiado el déficit público, este modelo se fue implementando en España a lo largo de los años 90.

Como hemos podido comprobar en la realización de este trabajo, este tipo de colaboraciones solo han buscado la “no financiación” por parte de la Administración y no se ha prestado la atención suficiente a la eficiencia de esta forma de colaboración entre las empresas y la Administración Pública. Este trabajo ha comprobado que las 10 empresas con el índice de monopolio más alto corresponden, bien a empresas que prestan servicios sanitarios o bien que se dedican a la explotación de infraestructuras, es decir, todas las empresas concesionarias de CPP que hemos incluido en el análisis. Esto ha supuesto un perjuicio a la ciudadanía muy importante, que es el sobrecoste de estos servicios.

El sobrecoste se debe, a que el precio es superior, en muchos casos, muy superior al coste marginal, con lo cual los beneficios de esas empresas concesionarias acaban saliendo de la Administración Pública para acabar en manos privadas. Del mismo modo los salarios de la clase obrera han sufrido un paulatino descenso durante estos últimos 5 años y han supuesto una pérdida de la capacidad de consumo, constriñendo aún más si cabe a las empresas que se dedican a la producción de bienes de consumo para la clase trabajadora. Es curioso que 4 de las 5 empresas que menos gasto salarial tienen frente a sus gastos totales sean empresas que prestan servicios sanitarios, que supuestamente, necesitan gran cantidad de personal cualificado y caro.

Otro factor que debemos tener en cuenta es el “clientelismo” .Por clientelismo nos referimos, a la prevaricación en la adjudicación de la concesión por parte del partido político de turno, a empresas que financian sus campañas o sus partidos y por lo tanto no se proporciona un servicio a la ciudadanía lo más económico posible, sino devolver el “favor” a estas empresas privadas.

Una de las causas que producen ineficiencia en las Administraciones Públicas es que según Pigou (1920) muchos de estos servicios se prestan en comunidades y territorios con población insuficiente, para ser optimizados. Veamos el ejemplo de Castilla y León, una comunidad de casi 95.000 km² y apenas 2 millones y medio de habitantes que necesita una dotación de infraestructuras alta para poder conectar largas distancias con poca población, el más claro ejemplo es la construcción del AVE a Palencia y León.

De igual manera las personas cambian de lugar de residencia para tener mejores servicios, estas zonas tienden a sobrecargarse, puesto que atienden a personas de su territorio y de otros territorios colindantes, es lo que llamaba Charles Tiebout (1960) votar con los pies.

Este trabajo ha demostrado también la eficiencia de invertir en empresas que generen bienes de consumo para la clase media y trabajadora, puesto que generan una mayor tasa de descuento y tienen mayores gastos salariales que según la teoría de (Kaldor 1956) generan mayor beneficio en la sociedad.

Sin embargo actualmente, se está llegando al agotamiento del sistema vigente el llamado “social demócrata” por la imposibilidad de optimizar los recursos públicos y que ha sumido al continente europeo en una espiral de deuda.

Hemos comprobado que las empresas más eficientes desde el punto de vista interno, son las empresas que se dedican a la producción de bienes de consumo, ya que su índice de monopolio es el más bajo, según Kalecki los estímulos deberían ir en ese sentido, permitiendo a estas empresas, generar más beneficios y puestos de trabajo.

Hemos comprobado que a pesar de haber externalizado los servicios en busca de la eficiencia del sector privado, los sistemas de contratación y de adjudicación no siempre son los adecuados y provocan de ciertas empresas con poder de mercado sean elegidas para llevar un proyecto muchas veces, sin un estudio correcto de la viabilidad de los proyectos y sus consecuencias directas, en relación con los trabajadores.

7. OPINIÓN PERSONAL

Comenzaré mi opinión personal hablando de la “zombificación de la economía” un término que se está poniendo de moda para calificar la poca competitividad de la economía sobre todo de la Eurozona. La zombificación se refiere a que al haber sectores que tienen unos costes superiores a sus ingresos, para mantener su actividad empresarial acaban pidiendo ayuda financiera, bien de la Administración Pública, bien de los bancos centrales, a pesar de no ser productivo el sector, lo cual acaba generando un círculo vicioso cada vez se pide mayor liquidez y la actividad de esa determinada empresa sigue sin ser competitiva.

Con los datos obtenidos en este trabajo, vemos que a pesar de ser las empresas dedicadas a prestar servicios relacionados con las infraestructuras, las que mayor índice de monopolio tienen (establecen unos precios, muy superiores a sus costes marginales), tienden a tener problemas de solvencia y son muchas veces rescatadas por la Administración Pública.

El Ministerio de Fomento ha intentado negociar con las entidades que financian a las concesionarias para forzar una quita de incluso el 80%. La deuda financiera vinculada a la construcción de las concesionarias que están actualmente en concurso y que serían nacionalizadas asciende a 4.000 millones.

He querido poner de relieve en este trabajo, el sobre coste que pagamos los ciudadanos por los servicios públicos que recibimos. La Administración Pública debería ser más consecuente en las licitaciones y prever este tipo de situaciones, creo que desde las instituciones ha de mejorarse la competitividad de los sectores, mediante una normativa de calidad que permita depurar responsabilidades, tanto a la empresa privada como a la propia Administración Pública y que no se permita "esconder la realidad" mediante más dinero público, para continuar haciendo lo mismo.

España debe de encontrar un modelo competitivo invirtiendo en sectores más productivos y con precios que se ajusten a sus costes marginales que según este trabajo serían las empresas que producen bienes de consumo, además de la progresiva diversificación que nos permita generar un valor agregado a la materia prima y dejar de ser un país dedicado a la hostelería y el ladrillo.

8. BIBLIOGRAFÍA

Artículo elpais.com de 8 de noviembre de 2010: Los partidos salvan de la quiebra a las concesionarias de autopistas.

Calderón M (2011) La teoría económica de Kaleckiy la Política Fiscal” *Efectos del Gasto Público financiado mediante impuestos*”.

CEOE (2013): La inversión en infraestructuras públicas en España propuesta de mejora del marco legal y la práctica de la contratación pública en materia de concesiones y colaboración publico privada.

CEOE (2012): El sector de las infraestructuras públicas en régimen de concesión y de los servicios públicos en España, propuestas para el período 2012-2016. Madrid: CEOE.

Cincodias.com (2014) *Colaboración público-privada vs. privatización*

Clark y Root (1999) Infrastructure shortfall in the United Kingdom: the private finance initiative and government policy Volume 18, Issue 3, (Pages 341–365).

Der Spiegel (2014) Privat gebaute Autobahnen sind teurer.

Fundación Agustín de Betancourt (2012-2013): “*La financiación de las colaboraciones público privadas concesionales y no concesionales problemática actual y perspectivas de futuro*”. Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos Universidad Politécnica de Madrid.

Hair, J.F., Jr., Anderson, R.E., Tatham, R.L., Black, W.C. (1995). Multivariate Data Analysis with Readings, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.

Hall D (2014) ¿Por qué las asociaciones público-privadas (apps) no funcionan? Public Services International Research Unit Universidad de Greenwich, Reino Unido.

Jinchen Yu, Mingshu Peng (2015): “*Stability and bifurcation analysis for the Kaldor–Kalecki model with a discrete delay and a distributed delay*”.

Kahn, Richard Ferdinand (1931) "The Relation of Home Investment to Unemployment"; *Economic Journal* 41 (162): (pág 173-198).

Kalecki, M.(1956) Teoría de la dinámica económica: “*ensayo sobre los movimientos cíclicos y a largo plazo de la economía capitalista*”.

Kaldor Nicolas (1956): “*The Review of Economic Studies*”, Vol. 23, No. 2 (1955 - 1956), (pág. 83-100).

Kriesler, P. (1989). *"Methodological implications of Kalecki's Microfoundations"* en: Sebastiani, Mario (ed) *"Kalecki's relevance today"*. Mcmillan.

L. Struyven, G. Steurs (2004): Design and redesign of a quasi-market for the reintegration of jobseekers, (pág. 219-227).

Macho Pérez A y Marco Peñas E. (2014) El impacto de las colaboraciones público-privadas en los niveles de déficit y deuda públicos: *"análisis de los criterios de eurostat"*(págs. 437-474) .

Niskanen W (1971) Bureaucracy and Representative Government

Maudos Joaquín y Pérez Francisco (2003): Competencia versus poder de mercado en la banca española.

Palcic,D. y Reeves, E. (2015) Road PPPs in Ireland: What we know, what we wish to know *Fourth Annual International Public-Private Partnership (P3) Symposium* New York City, , 14-SEP-15 - 16-SEP-15.

Pigou Arthur (1920): *"The Economics of Welfare"*, (Economía del bienestar).

Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público publicado en BOE núm. 276 de 16 de Noviembre de 2011.

Rojo, Ll. (2002): *"La economía española en la democracia (1976-2000)"* Capítulo 11 (pp. 397-436 y nota p. 452).

Robert Skidelsky John Maynard Keynes." *The Economist as Saviour*", 1920-1937 London, Macmillan, 1992 Revista de Economía Aplicada Número 2 (vol. I), 1993,(págs. 233 a 241).

Sawyer, M. C. (1985): *"The Economics of Michael Kalecki"*, London, Macmillan.

Sebastiani M (1989): *"Kalecki's relevance today"* ,London, Macmillan.

9 ANEXOS

<u>HOSPITAL DE PARLA S.A</u>	MEDIA	2014	2013	2012	2011	2010
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO		13.897.425	13.621.264	13.912.666	13.042.636	14.179.733
RESULTADO OPERATIVO		6.726.365	6.641.536	6.497.645	6.226.207	2.483.245
INDICE DE LERNER	0,418	0,484	0,488	0,467	0,477	0,175
<u>HOSPITAL VALLECAS S.A</u>		2014	2013	2012	2011	2010
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO		15.239.518	15.669.353	15.205.019	15.577.124	17.653.113
RESULTADO OPERATIVO		5.177.833	5.634.348	5.230.135	5.277.316	3.138.694
INDICE DE LERNER	0,312	0,34	0,36	0,343	0,34	0,18
<u>HOSPITAL NOROESTE S.A</u>		2014	2013	2012	2011	2010
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO		14.817.915	15.381.883	14.350.382	14.085.435	15.099.575
RESULTADO OPERATIVO		6.035.644	6.215.352	5.983.096	5.898.684	1.535.775
INDICE DE LERNER	0,35	0,408	0,404	0,417	0,419	0,102
<u>SOCIEDAD HOSPITAL DEL NORTE SA</u>		2014	2013	2012	2011	2010
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO		17.311.266	17.306.028	19.115.348	16.880.337	18.878.700
RESULTADO OPERATIVO		6.398.118	5.830.624	6.457.785	7.277.669	3.663.710
INDICE DE LERNER	0,334	0,37	0,37	0,34	0,43	0,2
<u>HOSPITAL DEL TAJO S.A</u>		2014	2013	2012	2011	2010
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO		8.911.504	8.862.853	9.449.937	9.313.851	8.562.906
RESULTADO OPERATIVO		4.578.834	4.253.277	4.484.017	4.128.725	1.839.670
INDICE DE LERNER	0,42	0,514	0,479	0,464	0,44	0,2
<u>HOSPITAL MAJADAHONDA S.A</u>		2014	2013	2012	2011	2010
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO		45.235.000	44.241.000	39.509.000	41.897.000	43.622.000
RESULTADO OPERATIVO		15.909.000	15.657.000	15.724.000	16.775.000	8.887.000
INDICE DE LERNER	0,34	0,35	0,35	0,4	0,4	0,2
<u>IDC SALUD MOSTOLES S.A</u>		2014	2013	2012	2011	2010
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO		80.806.000	67.193.000	45.410.000		
RESULTADO OPERATIVO		-3.351.000	5.128.000	6.125.000		
INDICE DE LERNER	0,17	-0,041	0,077	0,134		

<u>IDC SALUD VALDEMORO S.A</u>		2014	2013	2012	2011	2010
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO		58.805.000	53.723.000	47.695.000	22.287.000	25.453.000
RESULTADO OPERATIVO		-1.133.000	852.000	-479.000	-4.456.000	-2.299.000
INDICE DE LERNER	-0,06	-0,0193	0,0159	-0,0100	-0,1999	-0,0903
<u>IDC SERVICIOS VILLALBA S.A</u>		2014	2013	2012	2011	2010
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO		12.480.000	11.856.000	2.670.000	12.480.000	11.856.000
RESULTADO OPERATIVO		9.184.000	5.920.000	2.294.000	9.184.000	5.920.000
INDICE DE LERNER	0,70	0,74	0,5	0,86	0,74	0,5
<u>TORREJON SALUD S.A</u>		2014	2013	2012	2011	2010
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO		92.627.638	98.021.029	82.420.930	21.289.208	
RESULTADO OPERATIVO		9.717.912	13.988.083	10.051.652	5.927.377	
INDICE DE LERNER	0,161	0,104	0,142	0,122	0,28	

Tabla N°1

Empresas de construcción de autopistas

<u>RUTA DE LOS PANTANOS S.A</u>	MEDIA	2014	2013	2012	2011	2010
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO		13.725.000	13.405.000	13.390.000	12.299.000	11.761.000
RESULTADO OPERATIVO		7.692.000	6.855.000	5.881.000	6.128.000	5.874.000
INDICE DE LERNER	0,501	0,56	0,511	0,439	0,498	0,5
<u>AUTOPISTA TRADOS 45 S.A</u>		2014	2013	2012	2011	2010
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO		32.532.558	26.616.306	25.108.254	25.084.052	26.319.018
RESULTADO OPERATIVO		22.704.415	16.949.848	15.696.194	10.890.436	16.686.088
INDICE DE LERNER	0,605	0,698	0,637	0,625	0,434	0,633
<u>EUROGLOSA 45 S.A</u>		2014	2013	2012	2011	2010
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO		13.204.278	13.128.036	12.686.655	12.145.335	11.715.435
RESULTADO OPERATIVO		8.418.862	5.086.150	7.451.105	7.199.526	7.478.486
INDICE DE LERNER	0,57	0,638	0,388	0,59	0,59	0,64
<u>CONCESIONES DE MADRID S.A</u>		2014	2013	2012	2011	2010
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO		27.990.000	29.294.000	26.236.000	26.531.000	25.916.000
RESULTADO OPERATIVO		23.935.000	20.189.000	16.125.000	20.141.000	19.076.000
INDICE DE LERNER	0,73	0,86	0,69	0,61	0,76	0,74

MADRID 407 CONCESIONARIA S.A		2014	2013	2012	2011	2010
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO		5.933.635	5.625.765	4.997.896	4.805.578	4.820.241
RESULTADO OPERATIVO		1.689.130	1.675.257	1.510.651	1.397.627	1.668.469
INDICE DE LERNER	0,30	0,28	0,30	0,302	0,290	0,346

Tabla N°2

EMPRESAS DE BIENES DE CONSUMO

PIKOLIN S.A	MEDIA	2014	2013	2012	2011	2010
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO		91.005.828	83.454.412	83.738.928	103.938.177	121.621.279
RESULTADO OPERATIVO		-3.464.572	-17.309.268	-13.728.326	-7.724.476	-1.369.526
INDICE DE LERNER	-0,099	- 0,03	- 0,21	- 0,164	- 0,07	- 0,01
COCA COLA	MEDIA	2014	2013	2012	2011	2010
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO		2.858.702.000	1.730.481.000			
RESULTADO OPERATIVO		23.751.000	6.894.000			
INDICE DE LERNER	0,0061	0,008	0,004			
CAMPOFRIO	MEDIA	2014	2013	2012	2011	2010
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO		1.205.000	1.205.000	1.564.000	2.385.000	
RESULTADO OPERATIVO		-32.476.000	-25.838.000	-26.355.000	-22.378.000	
INDICE DE LERNER	-18,66	-26,951	-21,442	-16,851	-9,383	
EL POZO	MEDIA	2014	2013	2012	2011	2010
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO		950.045.366	877.155.916	812.771.070	753.937.833	673.440.585
RESULTADO OPERATIVO		64.849.443	43.951.535	55.750.373	42.756.468	46.169.679
INDICE DE LERNER	0,061	0,069	0,05	0,069	0,057	0,069
PITILLOS	MEDIA	2014	2013	2012	2011	2010
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO		26.338.256	19.829.676	15.109.380	14.445.067	13.945.043
RESULTADO OPERATIVO		4.098.496	2.933.209	745.068	709.387	1.688.368
INDICE DE LERNER	0,1046	0,16	0,15	0,05	0,05	0,12

Tabla N°3

EMPRESAS DE BIENES DE LUJO

<u>LONIA</u>		2014	2013	2012	2011	2010
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO		251.858.623	253.930.404	231.064.994	204.450.020	191.473.343
RESULTADO OPERATIVO		47.772.198	52.312.485	51.548.362	41.529.494	31.236.312
INDICE DE LERNER	0,20	0,19	0,21	0,22	0,203	0,163
<u>PUIG 2</u>		2014	2013	2012	2011	2010
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO		1.037.734	1.046.502	1.038.449	729.405	632.080
RESULTADO OPERATIVO		152.905	168.102	162.525	92.008	72.396
INDICE DE LERNER	0,141	0,147	0,161	0,157	0,127	0,115
<u>SAN PATRICKS</u>		2014	2013	2012	2011	2010
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO		112.283.165	18.980.278	117.683.413	123.176.412	116.533.810
RESULTADO OPERATIVO		30.207.876	2.898.303	36.249.442	38.105.943	40.441.293
INDICE DE LERNER	0,28	0,269	0,153	0,309	0,309	0,347
<u>FESTINA</u>		2014	2013	2012	2011	2010
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO		134.123.509	136.435.453	151.671.860	166.048.539	153.299.300
RESULTADO OPERATIVO		7.956.712	9.223.200	15.568.985	29.310.292	20.560.400
INDICE DE LERNER	0,10	0,060	0,068	0,102	0,18	0,134
<u>TOUS</u>		2014	2013	2012	2011	2010
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO		223.692.076	193.670.749	198.075.898	178.819.863	175.502.806
RESULTADO OPERATIVO		21.066.887	22.639.069	25.236.701	22.619.832	20.679.068
INDICE DE LERNER	0,12	0,095	0,117	0,128	0,127	0,118

Tabla Nº4

% DE GASTO SALARIAL RESPECTO A LOS GASTOS TOTALES

EMPRESAS DE SERVICIOS SANITARIOS

Empresa	% Costes laborales
<u>HOSPITAL DE PARLA S.A</u>	2%
<u>HOSPITAL VALLECAS S.A</u>	5,14%
<u>HOSPITAL NOROESTE S.A</u>	1,34%
<u>SOCIEDAD CONCESIONARIA HOSPITAL DEL NORTE SA</u>	5%
<u>HOSPITAL DEL TAJO S.A</u>	2,4%
<u>HOSPITAL MAJADAHONDA S.A</u>	2,04%
<u>IDC SERVICIOS VILLALBA S.A</u>	37,6%
<u>TORREJON SALUD S.A</u>	46,6%

Tabla Nº5

EMPRESAS DE CONSTRUCCIÓN DE AUTOPISTAS

Empresa	% Costes laborales
<u>RUTA DE LOS PANTANOS S.A</u>	11,73%
<u>EUROGLOSA CONCESIONARIA DE LA COMUNIDAD DE MADRID 45 S.A</u>	10,9%
<u>CONCESIONES DE MADRID S.A</u>	13,5%
<u>AUTOPISTA TRADOS 45 S.A</u>	2,52%

Tabla Nº6

EMPRESAS DE BIENES DE CONSUMO

Empresa	% Costes laborales
<u>PIKOLIN S.A</u>	34%
<u>COCA COLA</u>	0,9%
<u>CAMPOFRIO</u>	
<u>PITILLOS</u>	5,9%
<u>EL POZO</u>	16,0%

Tabla Nº7

EMPRESAS DE BIENES DE LUJO

Empresa	% Costes laborales
<u>LONIA</u>	25,3%
<u>PUIG 2</u>	11,8%
<u>SAN PATRICKS</u>	22%
<u>TOUS</u>	18,2%
<u>FESTINA</u>	7,6%

Tabla N°8